

## АДАПТИВНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, АДАПТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ\*

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономической теории,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: volchik@sfedu.ru*

ФИЛОНЕНКО ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА,

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: yfilonenko@sfedu.ru*

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА,

*аспирант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

*В экономической литературе, посвященной пониманию процессов принятия решения и выбора, встречается значительное количество подходов к рациональности. В последнее время внимание экономистов сместилось от абсолютно рациональных, максимизирующих полезность индивидов, к тем, рациональность которых ограничена или адаптивна. Вместе с тем, концепты адаптивной рациональности и адаптивного поведения время от времени подвергаются критике. Одна из популярных в последнее время идей состоит в том, что человеческое поведение «иррационально». В данной работе мы предлагаем подход, в рамках которого, адаптивное поведение исследуется в контексте существующих институтов и постоянно меняющихся условий среды. Адаптивное поведение есть процесс эволюционного приспособления к фундаментальной неопределенности. Успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и анализировать успешные модели поведения, взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами. Статья нацелена на идентификацию релевантных институтов, механизмов адаптации, неформальных действующих правил и практик, которые влияют на поведение акторов в сфере высшего образования в России (на примере Ростовской области). В статье используются методы качественного интерпретативного анализа (интервью и анализ дискурсов).*

**Ключевые слова:** адаптивная рациональность; адаптивное поведение; ограниченная рациональность; институты; образование.

## ADAPTIVE RATIONALITY, ADAPTIVE BEHAVIOR AND INSTITUTIONS

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of the Department "Economic Theory",  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: volchik@sfedu.ru*

\* Статья подготовлена при поддержке РФНФ: Грант № 15-32-01019 «Институциональные изменения структуры российской сферы образования и адаптивное экономическое поведение (на примере Ростовской области)».

FILONENKO YULIA, V.,

*PhD, Associate Professor of the Department "Economic Theory",  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: yfilonenko@sfedu.ru*

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA DARIA, D.,

*Graduate Student,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

*The economic literature focused on understanding decision-making and choice processes reveals a vast collection of approaches to human rationality. Theorists' attention has moved from absolutely rational, utility-maximizing individuals to boundedly rational and adaptive ones. A number of economists have criticized the concepts of adaptive rationality and adaptive behavior. One of the recent trends in the economic literature is to consider humans irrational. This paper offers an approach which examines adaptive behavior in the context of existing institutions and constantly changing institutional environment. It is assumed that adaptive behavior is a process of evolutionary adjustment to fundamental uncertainty. We emphasize the importance of actors' engagement in trial and error learning, since if they are involved in this process, they obtain experience and are able to adapt to existing and new institutions. The paper aims at identifying relevant institutions, adaptive mechanisms, informal working rules and practices that influence actors' behavior in the field of Higher Education in Russia (Rostov Region education services market has been taken as an example). The paper emphasizes the application of qualitative interpretative methods (interviews and discourse analysis) in examining actors' behavior.*

**Keywords:** *adaptive rationality; adaptive behavior; bounded rationality; institutions; education.*

**JEL:** B52, I23.

Экономическая наука – это, прежде всего, наука о человеческом поведении и выборе (Кругман и др., 2012), связанном с действиями акторов. Условно мы можем разделить все пространство поведенческих моделей в экономической теории на два больших класса. Во-первых, это поведение, связанное с дедуктивным мышлением, оно прекрасно поддается моделированию, позволяет вычислять необходимые оптимальные параметры выбора (Артур, 2003). Мир дедуктивного мышления и дедуктивной рациональности – это мир определенности и предсказуемости (Arthur, 2013) в соответствии с хорошо определенными первоначальными условиями и логически выводимыми оптимальными результатами выбора. Подобный мир Рональд Коуз однажды назвал «экономикой классной доски» (Коуз, 2007. С. 24), где математическая элегантность решений дополняется сравнительно небольшим ареалом ситуаций, к которым они могут быть применены. Во-вторых, это мир эволюционных адаптивно-сложных систем, где приходится использовать индуктивное мышление (Артур, 2003), связанное с разнообразием поведенческих паттернов.

#### Адаптивная и ограниченная рациональности

В рамках поведенческой экономики рациональное поведение рассматривается через призму когнитивных искажений (cognitive biases), которые возникают из-за различных причин, связанных с нашими особенностями восприятия и обработки поступающей информации (Tversky and Kahneman, 1974). Однако рассматривая отклонения от рационального идеала поведения, теоретики поведенческой экономики и новейших исследований адаптивной рациональности все же рассматривают поведение акторов как рациональное в контексте различных

отклонений от рациональности. Такой подход в целом согласуется с концепцией ограниченной рациональности, в рамках которой индивиды пытаются действовать рационально, но с учетом различных ограничений как когнитивного, так и экзогенного характера.

Критики концепции адаптивной рациональности, основанной на постулатах поведенческой экономики в традиции Канемана и Тверски, предлагают анализировать поведение, сопряженное с различными когнитивными искажениями как проявление иррациональности (*Polonioli, 2015a*).

Исследование адаптивной рациональности в рамках нашего исследования основывается на понимании фундаментальных зависимостей между адаптивной рациональностью и процессом формирования и изменения институтов. Исследуя феномен адаптивной рациональности, мы должны учитывать фактор взаимоадаптации акторов, приобретения акторами опыта, который позволяет получать и интерпретировать неявное знание (*Хайек, 2011*) и использовать релевантные институты для структурирования повторяющихся взаимодействий.

Адаптивное поведение акторов, безусловно, сопряжено с адаптивной рациональностью или рациональностью изменяющихся целей и взаимоприспособления в эволюционном и сложном мире. Адаптивное поведение может основываться на различных типах рациональности: адаптивной, ограниченной или следовании своим интересам – оппортунизме и послушании. Однако адаптивная рациональность является доминирующей в определении основных свойств адаптивного поведения.

Адаптивное поведение необходимо рассматривать в эволюционном контексте. Такое поведение не имеет смысла в простых системах, где задачи выбора четко определены в рамках заданных функций и ограничений. Однако усложнение взаимодействий акторов уводит задачу выбора в пространство фундаментальной неопределенности и неэргодичности (*Норт, 2010*).

Анализ адаптивного поведения в эволюционном контексте должен учитывать влияние институтов и фреймов. Выбор акторов в контексте адаптивной рациональности обусловлен доступной информацией, эвристическими возможностями, а также возможностью использовать неявное знание.

Концепт адаптивной рациональности может быть рассмотрен с различных точек зрения, в зависимости от того, соотносится ли понимание успеха и адаптивного поведения с теоретическими рамками эволюционной экономической теории. В рамках данной работы мы рассматриваем концепцию адаптивной рациональности и связанного с ней адаптивного поведения акторов в эволюционном контексте. В сложных системах акторы не могут долго использовать ту или иную модель поведения, направленного на удовлетворение той или иной потребности. Действия индивидов, которые своим выбором создают конкуренцию за ресурсы, вынуждают всех участников того или иного социального взаимодействия регулярно пересматривать свои модели поведения в ответ на изменившиеся внешние условия или новую информацию.

Однако в существующих исследованиях адаптивной рациональности присутствует иная точка зрения на значимость учета эволюционных факторов. Так, по мнению Полониоли (*Polonioli, 2015a. P. 2*), в исследованиях, посвященных адаптивной рациональности, эволюционный аспект не играет ключевой роли. Основной тезис учёных, которые занимаются адаптивной рациональностью, состоит в том, что ошибочно оценивать поведение человека с позиции логики, теории вероятностей и теории рационального выбора. Традиционно подразумевалось, что люди отличаются от животных тем, что они наделены способностью бороться за то, что считают истинным и правильным, полагая при этом, что оптимальный способ мыслить базируется на теории вероятностей, логике и математической оптимизации. Многие теоретики до сих пор работают в этих координатах, но, тем не менее, сложно отрицать тот факт, что поиск истинного, правильного, рационального при принятии решения далеко не всегда ставится во главу угла. Существует

множество адаптивных проблем, при разрешении которых правильное и рациональное отступают на второй план с тем, чтобы быстро адаптироваться к изменениям (*Haselton et al., 2009. P. 735-736*).

В действительности же, значение имеет лишь то, успешно ли поведение человека при достижении целей, которые он себе ставит. Интересно, что такие цели совершенно не всегда касаются выживания или воспроизводства. С позиции учёных, которые занимаются адаптивной рациональностью, вывод о том, что люди иррациональны, не поддерживается. В рамках стандартной теории адаптивной рациональности отклонения понимаются как результат использования нормативных стандартов, которые являются слишком узкими и абстрактными. Иными словами, отклонения (*biases*) отталкиваются не столько от собственно поведения человека, а от нормативных критериев, которые используются учеными при анализе этого поведения (*Stevens, 2008. P. 111*).

В научном дискурсе уже сложилась определенная точка зрения, которую можно назвать традиционным подходом к изучению адаптивной рациональности (*Todd and Gigerenzer, 2003; Gigerenzer and Goldstein, 1996; Stein, 1996; Stevens, 2008*). Этот подход базируется на широко распространенных концептах поведенческой экономики. Поведенческая экономика преуспела в выявлении поведенческих искажений и интерпретации результатов в контексте отклонения от идеала рационального поведения. Однако традиционные исследователи адаптивной рациональности опираются на ограниченный набор отклонений, и они, таким образом, упускают целые семейства важных отклонений. Это приводит к тому, что стандартные исследования адаптивной рациональности слишком оптимистичны по отношению к человеческой рациональности в принципе (*Polonioli, 2015a. P. 2-3*).

Сторонники теории адаптивной рациональности стремятся вытеснить «стандартное» понимание рациональности, в рамках которого быть рациональным означает действовать согласно принципам логики, теории вероятностей и теории потребительского выбора (*Polonioli, 2015b. P. 55-56*). Тем не менее, исследование отклонений в рамках теории адаптивной рациональности основано на принципах логики, теории вероятностей и теории рационального выбора (*Polonioli, 2015a. P. 3*), и следование этим нормам не признается таким уж «неправильным» и нереалистичным (*Polonioli, 2015b. P. 56*).

Таким образом, рациональность поведения индивида в определенных ситуациях, зависит от того, насколько способ, с помощью которого осуществляется выбор, способствует реализации его целей, в том смысле, что стратегия выбора, которая используется, может помочь индивиду в достижении заранее продуманных целей (*Polonioli, 2015a. P. 4*).

Сам процесс определения целей является актом познания окружающего мира. Знание, которое рассеяно среди акторов, воспринимается ими через призму своего понимания. Мы можем сказать, что целеполагание зависит от неявного знания, которое специфично для каждого из акторов.

В концепции адаптивной и ограниченной рациональности мы сталкиваемся с проблемой выбора. Проблема выбора тесно связана с другим феноменом, который Д. Макклоски называет расчетливостью (*prudence*) (*McCloskey, 2010. P. 303*).

Принятие поведенческой предпосылки ограниченной рациональности предполагает, что институты имеют решающее значение для осуществления выбора наряду с целеполаганием. Согласно широко известной классификации О. Уильямсона, институты имеют значение в контексте двух основных поведенческих моделей: ограниченной рациональности и оппортунизма (*Уильямсон, 1993*). Наиболее продуктивной в плане изучения институтов является предпосылка ограниченной рациональности. Обычно концепция ограниченной рациональности предполагает, что мы, в зависимости от наших когнитивных возможностей и доступной информации, обладаем ограниченной возможностью ранжировать и упорядочивать альтернативы для осуществления оптимального

выбора. Поэтому ограниченно рациональные индивиды, стремясь снизить неопределенность при выборе, следуют правилам и информационным сигналам, которые дают институты. При исследовании ограниченной рациональности важно обращать внимание на когнитивные и психологические особенности процедуры рационального выбора (*Саймон, 1993*).

Один из родоначальников современной эволюционной экономики Ричард Нельсон использует термин «ограниченная рациональность» для того, чтобы связать мотивы актора и его способности к обучению, в том смысле, что если у некоего актора есть цель и хоть какой-то частично оформленный план (теория) по достижению этой цели, то, скорее всего, этот план (теория) будет недостаточно продуманным и вообще довольно плохим руководством к действию. То есть актер «рационален» потому, как у него есть некий план (теория), но эта рациональность ограничена, поскольку очень вероятно, что этот план (теория) будет не вполне адекватным для разрешения реальных проблем (*Nelson, 2008. P. 79*).

Так, согласно Саймону, «В сложных ситуациях скорее всего будет наблюдаться значительное различие между реальными условиями принятия решений и тем, как эти условия воспринимаются непосредственными участниками событий. <...> Проблемы, которые ставит перед нами реальный мир, как правило, огромны по сравнению с возможностями даже самых мощных наших компьютеров. Наши вычислительные модели – это всегда грубые приближения к реальности, и нам остается надеяться, что, несмотря на свою неточность, они все же окажутся полезны» (*Саймон, 1993. С. 26, 32*).

С тем, чтобы адаптироваться, люди время от времени используют эвристики, составляют ошибочные предположения о действительности и придерживаются ложных убеждений. Под эвристиками понимаются готовые эффективные решения проблем, связанных с оценками и осуществлением выбора в условиях, когда информация ограничена. Эвристики довольно успешно работают в большинстве случаев, однако могут приводить к ошибкам, если используются систематически. Особенно неэффективны эвристики тогда, когда они используются в отсутствие контекста, в отрыве от среды (*Haselton et al., 2009. P. 736, 738*).

Для того чтобы справиться со сложной ситуацией, человеку свойственно ее упрощать, упуская ряд деталей (*March and Simon, 1958/1953. P. 190*). Упрощение, зачастую, сводится к использованию эвристик и следованию устоявшимся регулярностям человеческого поведения. Подобный конвенционализм является следствием двух функций упрощенных моделей, которые выстраивают индивиды. Во-первых, упрощенная модель позволяет индивиду воспринимать действительность, отфильтровывая часть информации о среде, таким образом, внимание фокусируется только на определенных моментах. Во-вторых, интерпретативная функция упрощенных моделей состоит в том, что индивид выстраивает ментальные иерархии, и это позволяет ему расставлять приоритеты (*Koumakhov, 2009. P.297-298*).

Нельсон представляет процесс принятия решения и анализа альтернатив как движение по определенной «дорожке» (траектории), причем, в рамках действующей теории, эта дорожка будет признана многообещающей, но в то же время по ходу «движения» будут возникать вопросы относительно того, куда этот путь все же ведет, и если результаты будут неудовлетворительными, то акторы, возможно, попытаются найти иную траекторию (*Nelson, 2008. P. 79*).

Движение по выбранной траектории будет сопряжено с процессами обучения. ««Обучение» в форме реакции на воспринимаемые последствия – это основной способ проявления рациональности» (*Саймон, 1993. С. 27*). Тем не менее, не подразумевается априори, что акторы, в действительности, будут обучаться эффективно. Тот, кто стоит перед выбором и принимает решение, может просто неточно оценивать реальную ситуацию, и, соответственно, его вклад в общий «план действий» (теорию) не будет способствовать продвижению вперед. Тем не менее, метод проб и ошибок в процессе движения по «дорожке» признается ключевым.

Необходимо принимать во внимание способности акторов видеть и распознавать определенные, характерные для той или иной траектории развития черты, отличающие одну «дорожку» от другой. Эти способности являются ключевыми для того, кто разрабатывает новые или пересматривает существующие траектории развития. Ограничения, наложенные на эти способности (естественные или искусственные), могут сдерживать возможности для обучения. Во многих областях, в том числе в науке и образовании, основой для значительного усовершенствования практик часто является развитая способность видеть то, что до этого не было очевидно. Такая способность позволяет добиться более точного понимания того, что вообще происходит в реальности, и, таким образом, улучшить существующие практики и рутины (Nelson, 2008. P. 79).

Кумулятивное и значительное усовершенствование практик в сфере образования – это чрезвычайно сложно. Причем необходимо понимать, что в том случае, если среда неизменна в течение продолжительного времени, то процесс обучения акторов будет осуществлен проще, чем в условиях нестабильности. Когда контексты постоянно меняются, акторам нужно еще научиться проводить различия между этими контекстами, также необходимо выработать множество контекстных специфических руководств к действию или, что гораздо сложнее, найти такую стратегию, которая будет хорошей в большинстве контекстов, с которыми сталкивается актер. Последнему в этом случае остается искать подходящие «дорожки» среди тех, которые ему открыты, в принципе не подводят и применимы для широкого спектра контекстов, в которых актору приходится функционировать (Nelson, 2008. P. 80).

Убеждения людей играют важную роль при принятии решений. Как отметил (Pinker, 2005), людей принимают или осуждают в обществе в зависимости от их убеждений. Поэтому люди выстраивают свои убеждения определенным образом, в зависимости от того, какую пользу принесут эти убеждения, например, будут ли они способствовать установлению дружеских связей, привлечению сторонников, покровителей и последователей. То, насколько эти убеждения истинны и правильны, не столь важно (Pinker, 2005. P. 18).

Идея о том, что основная функция мозга – генерация истинных убеждений, безусловно, не лишена смысла. Индивид, который все время продуцирует неверные оценки и суждения, не может быть успешным по определению. Но, тем не менее, утверждать, что мозг человека обязательно стремится добиться истины и поведение его, таким образом, всегда логично и рационально, также не вполне правильно (Haselton et al., 2009. P. 736).

В ситуации, когда контекст изменился, то, насколько хорошо актер сможет адаптироваться, будет зависеть во многом от того, какую именно стратегию (теорию) он избрал ранее, в рамках предыдущего контекста. Если он выбрал правильную, обобщающую теорию, изменения контекста серьезно не повлияют на его деятельность, даже в краткосрочной перспективе. Конечно, если выбор был сделан неправильно, лишь со временем у актора будет возможность прийти к теории, которая будет адекватной новому контексту. Все повторяется снова, когда контекст меняется (Nelson, 2008. P. 86).

Очевидно, что в ситуации постоянной смены контекстов, институтов и среды в целом, акторы просто не имеют возможности и времени сформировать хоть сколько-нибудь релевантную стратегию (теорию). Говорить об усовершенствовании практик в такой ситуации не представляется возможным.

Каждая траектория ассоциирована с определенным ценностным контентом. Перед тем, как сделать выбор в пользу одной из «дорожек», актер способен увидеть отдельные характерные особенности того или иного пути, пусть и не все. На момент выбора он уже располагает определенным набором убеждений о том, какие видимые ценностные черты «дорожки» он оценивает положительно, более того, на основе этих априорных убеждений актер уже может составлять гипотезы о том, какие желаемые ценности или другие атрибуты «дорожки» он еще не видит, но, возможно, познает в

будущем. Довольно распространенной является ситуация, когда существует более, чем одна «дорожка», которая согласуется с ценностями актора, в этом случае выбор осуществляется случайным образом. Таким образом, выбор актора будет определен отчасти в ходе подготовительного делиберативного процесса и случайно.

С позиции Нельсона, выбор своего пути актором будет результатом ментальной «теории» или стратегии, которая сложилась у него в голове. Причем, нет необходимости вдаваться в подробные разъяснения о том, что мы понимаем под «теорией». Такие теории, обуславливающие выбор, могут базироваться на научных основаниях, а могут и на тех, которые прямо им противоречат. Такие «теории» могут отражать только опыт актора или, напротив, быть глубокими и тщательно обоснованными в объяснении того, почему те или иные «дорожки» лучше остальных. Эмпирические «доказательства» того, что выбранная траектория хороша, могут быть довольно серьезными или, наоборот, слабыми. Это может быть даже просто интуиция, предчувствие. В любом случае, ключевая роль любой теории актора состоит в том, что она идентифицирует характеристики «дорожек», выявляя те, которые, по мнению актора, приведут к хорошим результатам (*Nelson, 2008. P. 80-81*).

Существует распространенная точка зрения, что экономические науки могут базироваться исключительно на предпосылке рационального поведения или ее модификаций в виде ограниченной рациональности, оставляя социологам пространство для исследования иррациональности (*Zafirovski, 2013. P. 4*). В контексте данного исследования мы выходим за пределы чисто экономической трактовки рационального поведения. Ключевым моментом для анализа рационального поведения может служить определение рациональности Юна Эльстера: «Действие рационально, если оно отвечает трем требованиям оптимальности. Действие должно быть оптимальным, учитывая убеждения; убеждения должны быть как можно лучше обоснованы с опорой на факты; факты должны быть добыты в результате оптимальных вложений в сбор информации» (*Эльстер, 2011. С. 201*). Однако, наряду с рациональностью, Эльстер предлагает учитывать еще два типа форм поведения: «Можно сделать вывод, что есть три не сводимые друг к другу формы поведения: рациональное и эгоистическое, рациональное и неэгоистическое и иррациональное. Характерное для серьезной науки стремление к экономии должно заставить нас усомниться в таком взгляде. Разве не бывает так, что люди помогают другим в расчете на вознаграждение, а приступы гнева, напротив, помогают им добиться своего? Рассказав историю о том, как рациональный эгоизм может порождать альтруистическое и эмоциональное поведение, можно перевести этот вопрос из области философии в область, доступную эмпирическому исследованию» (*Эльстер, 2011. С. 36*). Таким образом, если акторы по тем или иным причинам уходят от вычисления оптимальности, мы попадаем в область иррационального поведения. И здесь нам необходимо обратить внимание на причины отказа от оптимального поведения.

#### От иррациональности к адаптивному поведению

Адаптивное поведение является реакцией на фундаментальную неопределенность, а также изменчивость существующей социальной реальности в ответ на действия актора. Например, В. Л. Тамбовцев связывает адаптивное поведение с возможностями ограниченной рациональности акторов: «...Экономика относится, согласно подходу Лефевра (*Лефевр, 1973*), к классу рефлексивных систем, элементы которых учитывают в своих решениях и ожидаемые реакции других элементов на эти решения, и свои собственные реакции на эти реакции, и т.д. – до тех пор, пока это им позволяет их ограниченная рациональность. При этом уровень ограниченности у разных индивидов тоже разный: одни просчитывают подобные “отражения отражений” на десяток «ходов», другие не могут оценить прямые последствия своих действий» (*Тамбовцев, 2013. С. 51*).

Биологическая адаптация как поведенческая вариация позволяет

приспособиться к меняющимся условиям среды. Социальная адаптация также связана с приспособлением к изменяющейся среде на качественно ином уровне. Социальная адаптация будет отражаться в социальных индикаторах развития: институтах, социальном капитале, доминирующих социальных ценностях, а также группах интересов со всеохватывающими или узкими специальными интересами.

Так как адаптивное поведение не всегда связано с выбором оптимального результата, оно не может оцениваться в традиционных для неоклассики теоретических рамках эффективности. Своими действиями акторы создают социальную среду с ее ценностями и институтами. Если институты дают возможность структурировать повторяющиеся взаимодействия со снижающимися средними трансакционными издержками, то можно считать, что в эволюционном контексте такая ситуация эффективна (*Вольчик, 2004*). Таким образом, успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и создавать успешные модели поведения, взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами.

Представители неортодоксальных течений в современной экономической мысли отмечают важность таких «неэкономических» факторов, как язык, культура и дискурс акторов при исследованиях экономического поведения (*Заостровцев, 2014*). Институты больше, чем ограничения и правила. Как отмечает Д. Макклоски: «Лишь некоторые экономисты понимают, что институты имеют дело со смыслами, которые вырабатывают люди, и это не только нортовские «ограничения». Только представителям австрийской школы и старого институционализма удалось каким-то магическим способом избежать смирительной рубашки, в которой Дуглас Норт, Дипак Лал, Авнер Грейф, Мах U<sup>1</sup> и их друзья вполне счастливо барахтаются. Австрийский экономист Людвиг Лахман, например, говорил об «определенных супер-индивидуальных системах, а именно, об институтах как системах мысли первого порядка, на которые должны быть сориентированы планы людей и которые, таким образом, служат, в некоторой степени, координации этих индивидуальных планов. Человеческая речь – это система мысли, основанная на социальном одобрении и смыслах, которые подразумеваются в диалогах» (*McCloskey, 2010. P. 302*). Таким образом, если мы хотим выявить релевантные институты, мы должны, прежде всего, обратиться к дискурсам основных акторов, чтобы выявить их «системы мысли», в соответствии с которыми люди строят и реализуют свои планы. Интересно, что даже представители неоклассической школы в последнее время приходят к выводу о важности изучения дискурсов основных акторов или рассказываемых ими историй (*Акерлоф и Шиллер, 2010; Акерлоф и Крэнтон, 2011*).

Механическая максимизация, которую Д. Макклоски называет расчетливостью (*prudence*), по ее меткому выражению, может быть присуща не только Мах U, но даже и животным: «Расчетливость — это преимущество и одна из характеристик человека, который ищет выгоду, но и крысы, которая ищет сыр, и даже ростка травы, пробивающегося к свету. Однако наряду с расчетливостью человеку присущи и другие достоинства, такие как сдержанность, любовь, смелость, справедливость, надежда и вера. В отличие от расчетливости, последние характеристики — это уникальные черты, свойственные только людям, их речи и смыслам. Никогда мы не скажем о ростке травы, что он «храбрый», или о крысе, что она «честная»» (*McCloskey, 2010. P. 303*). Именно речь, смыслы и социальные ценности составляют фундамент, на котором основываются поведенческие паттерны, а потом и институты.

Как показали недавние исследования биологов, животные могут не только демонстрировать вполне рациональную расчетливость, но они также подвержены поведенческим искажениям, которые делают их поведение «иррациональным». В эксперименте выбора брачного партнера лягушками было установлено, что лягушки при наличии двух альтернатив делают «рациональный» выбор в пользу наиболее

<sup>1</sup> Дейдра Макклоски называют псевдонимом «Мах U» рационального неоклассического человека, максимизирующего свою функции полезности.



привлекательного партнера по ключевому признаку (частота издаваемых звуков). Однако при появлении третьей альтернативы, не являющейся оптимальной, лягушка меняет свой выбор на «иррациональный», выбирая альтернативу, которая ранее была отвергнута (*Lea and Ryan, 2015*). Поведение лягушек похоже на эффект приманки (decoy effect), впервые описанный для случая потребительского выбора, на который влияет «нецелевая» третья альтернатива, значительно влияющая на выбор потребителя (*Huber, Payne and Puto, 1982*).

Подобные отклонения от рациональности подробно исследуются в рамках поведенческой экономики как отклонения от рационального идеала (*Tversky and Kahneman, 1974; 1981; 1986; Kahneman, Slovic and Tversky, 1982; Аруелли, 2013*). Поэтому мы считаем, что по отношению к поведению человека мы должны рассматривать случаи «иррационального поведения», связанные с различными поведенческими отклонениями, в контексте формируемых у акторов смыслов, закрепляемых в языке и дискурсе в процессе деятельности и обучения. Исходя из такого понимания, адаптивное поведение может рассматриваться как эволюционная форма приспособления к фундаментальной неопределенности посредством накопления опыта и обучения в контексте взаимовлияния существующих и формирующихся институтов. В адаптивно-сложной эволюционирующей системе, характеризующейся возрастающей отдачей и положительной обратной связью (*Артур, 2003; Arthur, 2013*), концепт адаптивной рациональности может рассматриваться как альтернатива «иррациональности».

Проблема адаптивной рациональности проистекает из того же класса вопросов, которые рассматриваются в поведенческой экономике. В повседневной жизни акторы, даже обученные статистике, не используют или ограниченно используют статистические и вероятностные закономерности при осуществлении повседневного выбора (*Kahneman, 2011. P. 5*). Поэтому принятие предпосылки об адаптивной рациональности не предусматривает концентрации на выборе оптимального результата, а акцентирует внимание на процессе индуктивного мышления, обучения и взаимовлияния поведения акторов и институтов (поведенческих паттернов). Анализ дискурсов акторов позволяет выявлять доминирующие поведенческие паттерны и релевантные им институты. Идентификация и описание институтов позволяет продвинуться на пути к пониманию их влияния на развитие сферы экономической деятельности как повторяющихся структурированных взаимодействий акторов. Поведение акторов также может рассматриваться в этом контексте через анализ транзакций и действующих правил (*Коммонс, 2012*), способствующих или препятствующих регулярным взаимодействиям акторов с учетом транзакционных издержек (как явных, так и неявных).

### **Институты и адаптивное поведение в сфере образования Ростовской области**

Эмпирическое исследование адаптивного поведения основано на 50 глубинных интервью представителей разных уровней сферы российского образования – бакалавров, магистров, преподавателей и руководителей в 10 вузах и филиалах г. Ростова-на-Дону и Ростовской области: Южном федеральном университете (г. Ростов-на-Дону), Ростовском государственном экономическом университете (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону), Инженерно-технологической академии ЮФУ (г. Таганрог), Донском государственном техническом университете (г. Ростов-на-Дону), Институте сферы обслуживания и предпринимательства (филиал ДГТУ в г. Шахты), Донском государственном аграрном университете (п. Персиановский), филиале ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» (г. Миллерово), Гуковском институте экономики и права (филиал ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» в г. Гуково), филиале ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» (г. Новошахтинск), Южно-Российском государственном политехническом университете (НПИ) (г. Новочеркасск).

В образовательной сфере происходят кардинальные изменения, которые мы предложили описать нашим респондентам с целью выявления и идентификации воспринимаемых ими институциональных новшеств, на основании которых акторы строят свое адаптивное поведение. Мы исходим из предположения, что субъективная идентификация институтов может различаться в зависимости от социальной роли и опыта актора.

Процесс изменений в сфере образования тесно связан с социальной динамикой в российской экономике и обществе в целом. Изменения в большинстве случаев воспринимаются как «неизбежная» и «объективная» реальность. Респонденты отмечают, что изменения в системе образования подразумевают модернизацию и *«обусловлены в первую очередь объективными обстоятельствами, так как все сферы жизнедеятельности человека не являются статичными»* (доц., к.т.н., 39 лет). Вместе с тем изменения в системе высшего образования воспринимаются как нововведения, навязываемые сверху, как результат реформирования, и *«без учета интересов самих участников образовательного процесса»*.

В то же время, как отмечают респонденты, образовательные стандарты не могут меняться часто, так как *«для образования это как конституция для государства»* (проф., д.х.н., 73 года) и *«преподавание – традиционная часть жизни, где некая консервативность бывает полезна»*. Однако было высказано следующее мнение: *«в XXI веке, так работать уже нельзя, преподаватель сегодня должен работать и преподавать проблемно, сообщать не только заведомо решенные задачи, но и то, над чем необходимо думать и что необходимо решать»* (доц., к.х.н., 57 лет).

При этом изменения как перестройку существующей системы респонденты разделяют на количественные и качественные, отмечая, что самыми очевидными становятся количественные: *«уменьшение количества студентов, сокращение преподавательского состава, уменьшения срока обучения»*.

Большинство респондентов идентифицируют в качестве изменения отказ от специалитета и переход на двухуровневую систему высшего образования, называя его наиболее важным и имеющим двойственное влияние на образовательный процесс и его участников. С одной стороны, как отмечают респонденты, *«к третьему курсу формируется контингент студентов, который уже может работать»*, а в магистратуру, которая позволяет глубже заняться исследовательской деятельностью, *«попадают не все, а кто действительно нацелен на углубление знаний или дополнение их»*. Положительной была признана возможность продолжить обучение после бакалавриата в магистратуре другого факультета.

С другой стороны, имеющаяся двухуровневая система имеет определенные недостатки, так как даже *«толковые студенты с дипломами бакалавров стремятся устроиться на работу и дальше с трудом заканчивают магистратуру»*. Кроме того, как отмечают респонденты-руководители, под это изменение необходимо подготовить и российский рынок труда: *«российский работодатель не понимает, в чем разница между бакалавром и магистром, эта система обучения заточена под европейский рынок труда»* (проф., д.с.н., 66 лет). Работодатели, по словам наших респондентов, считают, что бакалавр не успел получить должные профессиональные компетенции, и убеждены, что диплом бакалавра – это не диплом о высшем образовании.

Неоднозначным изменением респонденты назвали «эффективный контракт», отмечая, что это усилило напряженность как среди остепененных и имеющих звания преподавателей с многолетним стажем работы, «заработавших» научную репутацию, так и среди начинающих преподавательскую карьеру. Введение института эффективных контрактов нашими респондентами идентифицировано как изменение, спровоцировавшее девиантные адаптационные практики, проанализированные ниже.

Изменения в системе оценивания как важное институциональное изменение

отметили две трети респондентов и 100% респондентов-студентов. При этом введение балльно-рейтинговой системы негативно оценили и преподаватели («сколько времени приходится тратить на расчет баллов», «оценки адекватнее отражали результаты работы студента, не было необходимости объяснять, почему у одного 1,5 балла за задание, а у другого 2»), и студенты («нездоровая конкуренция, даже среди друзей»). Наиболее частое определение последствий введения балльно-рейтинговой системы нашими респондентами – это «гонка» или «битва» за баллами в ущерб качеству знаний.

Противоположное мнение основывается на том, что у балльно-рейтинговой системы есть плюсы в непрерывном контроле в течение семестра («раньше студенты гуляли от сессии до сессии, сейчас они озадачены», «для студентов, которые желают отдохнуть, а не учиться, такая система даже полезна»). Неприятие этой системы респонденты оправдывают стереотипами, уверяя, что «баллы заставляют работать в течение семестра». Действительно, в ряде вузов введены информационные системы, позволяющие постоянно отслеживать на сайте вуза посещаемость, успеваемость и рейтинг студентов.

Выявленная «погоня» за баллами и рейтингом прокомментирована нашими респондентами и в связи с введением рейтингов преподавателей: «рейтинг преподавателей, введенный недавно, оторван от реальной действительности... Рейтинг преподавателей гуманитарных специальностей должен отличаться от рейтинга преподавателей естественнонаучных дисциплин» (доц., к.ист.н., 46 лет). Следование этим требованиям, также как и требованиям эффективного контракта, провоцирует практики адаптивного поведения, проанализированные ниже.

Изменением, которое упоминалось следующим по частоте после вышеуказанных, и идентифицировалось нашими респондентами как отрицательное, является увеличение бюрократической нагрузки на преподавателей и ужесточение требований к преподавательскому составу. Респондентами были конкретизированы эти изменения: излишний рост сопроводительной документации к учебному процессу, модификации содержания государственного стандарта, изменения требований к рабочим программам дисциплин, отчеты. По выражению респондентов-преподавателей, «каждый месяц вводят новую форму, по которой нужно переделывать все предыдущие материалы». Последнее, безусловно, не соответствует истине, но их количество, видимо, столь велико, что частота изменений воспринимается респондентами именно как «ежемесячная» и вызывает сожаления по поводу того, что «мы занимаемся не образовательным процессом, а отчетностью по оценочным и контрольным процедурам» (доц., к.э.н., 41 год).

В этой связи респонденты высказывают мнение об ухудшении качества преподавания, так как преподаватели не имеют времени для полноценной работы со студентами, «они заняты чем-то другим. Им нужно либо программу рабочую писать, либо статью, либо где-то подрабатывать» (доц., к.ист. н., 39 лет).

Отрицательно идентифицировались респондентами-преподавателями сокращение преподавательского состава в двух крайностях этого процесса – с одной стороны, сокращения коснулись молодых преподавателей, у которых по причине недостаточного опыта и возрастных ограничений низкий рейтинг, и, с другой стороны, профессоров-пенсионеров даже с высоким рейтингом, еще обладающих высоким научно-педагогическим потенциалом и способных передать знания студентам.

Двойственное мнение высказывается респондентами относительно увеличения аудиторной нагрузки преподавателей («стало большое количество часов аудиторной нагрузки, ожидается еще больше, а когда заниматься научной деятельностью, которая в первую очередь отражается в рейтинге?»). С другой стороны, респонденты говорят об уменьшении количества аудиторных занятий и лекционных часов в нагрузке по ряду предметов, считая это «неправильным», «неправомерным» и «недопустимым», так как обучение «пока не дистанционное, и

*студентам необходима работа с преподавателем», «студентам важны лекции преподавателей».*

Все это, как свидетельствуют респонденты, создает «неблагоприятное психологическое воздействие на преподавателей», «нервозность» и «нервное напряжение», причем, по мнению преподавателей, это происходит «с целью сокращения профессорско-преподавательского состава» и с целью «создания условий, способствующих уходу молодых и перспективных преподавателей на другие работы. Делается все, чтобы люди уходили».

Следующее по частоте важное институциональное изменение, идентифицируемое и студентами, и преподавателями, – ЕГЭ. Двойственная оценка этого изменения проявилась в многообразии мнений о влиянии такой формы государственной аттестации на «глобальное понижение уровня знаний как по общим предметам, так и по специальным». Респонденты считают, что ЕГЭ не увязан со школьной программой, что не все предметы поддаются тестовой системе. Студенты видят несправедливость в том, что без помощи репетиторов сдать ЕГЭ невозможно. Респонденты отмечают, что ЕГЭ избавил высшую школу от коррупционных проявлений, но доходы, правила игры и репетиторство просто перекочевало в среднюю школу. Отрицательные стороны этого институционального изменения, выявленные нашими респондентами, вполне совпадают с мнениями, высказываемыми в рамках общественных дискуссий по этому вопросу.

С другой стороны, ЕГЭ, с присущими ему организационными недостатками, «позволил вернуться к микросоциальным лифтам... даже если у родителей не будет средств учить ребенка, у него появилась возможность раскрыться», «наиболее одаренные дети получают образование в столице, и их берут столичные вузы».

Респонденты упоминали в качестве институционального изменения распространение платного образования, что снизило его доступность, так как «коммерциализация не дает равные возможности», но и перестроило сознание людей, стремящихся к высшему образованию. Сокращение бюджетных мест остро восприняли респонденты-студенты, считая, что если они отлично учатся, активно занимаются научной и общественной деятельностью, то имеют право продолжать обучение бесплатно, а студенты из малообеспеченных семей будут изолированы от получения услуг, предоставляемых вузами.

Отметим положительные изменения, единодушно идентифицированные респондентами, – повышение доступности электронных информационных баз данных, видеолекций, видеофильмов, реферативных баз, нормативной и справочной литературы, специализированных программных продуктов для расчетов и проектирования, распространение он-лайн обучения и дистанционных курсов. В образовательный процесс пришли мультимедийные технологии и компьютерные классы, новые образовательные технологии.

И студенты, и преподаватели отмечают как положительное изменение проверку работ на плагиат, однако, считают, что это приведет не сколько к улучшению качества работ, а к изобретательности студентов по перефразированию текстов. Размещение работ на сайте университета рассматривается студентами как полезное, хотя и стрессовое, нововведение, создающее стимулы для студентов прилагать больше усилий при написании курсовых, выпускных работ.

Респонденты-руководители идентифицируют такие фундаментальные структурные изменения, как объединение вузов и создание федеральных национальных вузов, опорных региональных вузов, связанное с этими процессами изменение грантового финансирования соответствующего уровня, а также интеграцию российской науки в международное образовательное пространство.

Таким образом, сфера российского образования является эволюционирующей системой, в которой генерируются постоянные изменения как результат появления новых институтов, их закрепления и отбора. Однако формирование институциональной среды как результата эволюционного развития осложняется

общей нестабильностью социально-экономической системы, макроэкономической нестабильностью, и, если отсутствуют *«стабильные социальные системы, значит, отсутствуют институты, обеспечивающие стабильность этих же систем, нет условий для обеспечения стабильности, предсказуемости развития (доц., к.ист. н., 39 лет)*. По мнению респондентов-руководителей, основной причиной современного положения сферы образования является *«период нестабильности, перехода. Проблема не в самой модели образования, она состоит в переходе от одной модели к другой. Мы живем в период становления, поэтому кажется, что живем мы плохо»* (проф., д.х.н., 57 лет). Нестабильность и институциональные изменения предполагают их исследование через выявление и понимание экономическими акторами правил и ограничений, которые несут в себе институты, что связано с убеждениями и интенциями людей в этом обществе.

Выявленные изменения спровоцировали различные проявления в научной, педагогической, общественной деятельности преподавателей, студентов, руководителей, которые не могут быть объяснены только с позиций ограниченной рациональности и нуждаются в применении потенциала адаптивной рациональности, подтверждая тем самым свойство интенциональности (Норт, 2010) как особенности поведения в среде, где изменяющиеся институты и поведенческие модели взаимосвязаны (Вольчик и Зотова, 2011).

Таким образом, анализ концепции адаптивной рациональности и связанного с ней адаптивного поведения акторов в эволюционном контексте позволяет нам объяснить поведенческие паттерны основных акторов в сфере образования как реакцию на изменившиеся внешние условия или новую информацию. Так, на вопрос о реакции респондентов на выявленные институциональные изменения в сфере российского образования и о способах адаптации к ним были получены ответы, свидетельствующие о выборе не самого лучшего варианта из имеющихся, а того варианта, который соответствует контексту адаптивной рациональности, основанной на интерпретации акторами институтов и институциональных изменений.

Действительно, увеличение бюрократической нагрузки, связанной с заполнением большого количества отчетов, ростом сопроводительной документации к учебному процессу, а также частые изменения форм отчетности и требований к рабочим программам дисциплин (*«трижды за полгода»*) вызвали у респондентов-преподавателей не просто стремление избежать этой дополнительной нагрузки, а своеобразную поведенческую интерпретацию следования этим правилам. Низкая оценка важности дополнительных отчетных документов (*«вся эта нагрузка не связана с преподаванием, она бессмысленна», «появилось больше бюрократических ненужных процедур», «преподаватель тратит больше времени на заполнение бумаг, новых, якобы усовершенствованных, программ и стандартов»*) и сомнения относительно того, что эти отчеты действительно анализируются заинтересованными лицами в университете (*«есть подозрение, что не все отчеты находят своего читателя», «никому ненужные отчеты», «потом все выбрасывается в корзину»*) оправдали выбранный вариант адаптивного поведения. Этот вариант демонстрирует *«пассивную адаптацию»* (*«к этим изменениям приходится адаптироваться, иначе – уволят», «приходится тратить свое свободное время по вечерам и в выходные на подготовку ненужных отчетов»*) с одновременным пренебрежением по отношению к выполнению этих требований (*«делали, но делали плохо, не понимая сути», «копирую формы отчета прошлогодние с минимальными изменениями», «поняв бессмысленность бюрократической работы, решила расслабиться и перестать относиться к этому внимательно и серьезно»*).

Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что акторы не только следуют правилам, содержащимся в институтах, но и получают и обрабатывают релевантную для себя информацию для принятия решений также благодаря

имеющейся институциональной среде.

Следующий шаг анализа выявил, что большинство респондентов, анализируя свою реакцию и реакцию их коллег на введение института рейтинговой системы, отмечали, что они преувеличивают свои достижения по тем пунктам, которые гарантируют респонденту высокий рейтинг: *«по факту весь коллектив занимается приписками «достоинств», «все занимаются приписками показателей», «коллеги стали заниматься интригами, боясь сокращения; публикуются в научной периодике ради отчетов».*

При этом респонденты сомневаются в ценности реальных достижений в научной и педагогической сфере, считая, что именно они остаются вне поля зрения: *«не всегда те критерии, которые выставляются, реально оценивают преподавателей», «внедренная система рейтингов как для преподавателей, так и для студентов обезличивает человека, измеряет его способности только определенным количеством баллов. Данная система не может адекватно измерять учебные, преподавательские, научные способности».* Для части респондентов и их коллег это стало сигналом к действиям, иллюстрирующим адаптивную рациональность: если за одну-две глубокие по содержанию, проработанные, со значимыми теоретическими и практическими выводами статьи присуждается меньшее количество баллов, чем за «наштампованные» монографии и статьи, одинаковые по содержанию, с чуть перефразированными темами, то для того, чтобы иметь возможность получить в несколько раз больше баллов, адаптирующийся актер выберет последний вариант.

Здесь мы имеем право говорить именно об адаптивной рациональности и адаптивном поведении, а не о рациональном поведении, так как, если следовать приведенному выше определению рациональности Ю. Эльстера, действие рационально, если оно отвечает одному из трех требований оптимальности, среди которых требование о том, что рациональное действие должно учитывать убеждения (Эльстер, 2011). Однако сами респонденты, принимая новые правила и стремясь соответствовать новым критериям, осуждают «гонку за баллами», с сожалением констатируя, что они *«перестают относиться к научному и учебному процессу творчески»*, что в условиях этой гонки качество научных работ падает.

Объясняет адаптационные практики и высокая степень неопределенности образовательной сферы, отдельно выделенная респондентами: *«положение наше сегодня нестабильно», «работаем в ожидании новых изменений, приходится быть готовым ко всему», «утратили уверенность в своем будущем»*, выделяя нестабильность как в оценке труда преподавателей (*«рейтинги – полная неопределенность, так как мы не знаем критерии, по которым будут начисляться баллы и эти критерии все время изменяются»*), так и в вопросе работы в вузе в ближайшем будущем: *«когда человек по контракту работает всего год, он и относится к этому как к временной работе. У него нет стимулов эффективно работать, понимая, что в университете он всего на несколько месяцев, или на год, дальше — неопределенность. Годовые контракты с преподавателями — это скорее не стимулирующий, а угнетающий фактор»* (доц., к.х.н., 36 лет).

Анализ изменений поведения респондентов и их коллег показал разделение респондентов на три группы – в продолжение ранее высказанного тезиса о том, что даже если невозможно предсказать, какая ценностная установка будет доминировать в следующий момент времени, можно выделить классы паттернов, которые доступны актерам в конкретной специфической институциональной ситуации (Вольчик и Зотова, 2011). Так, одна группа респондентов, самая многочисленная, интерпретируя существующие правила, определяет для себя адаптационные поведенческие паттерны, принимает изменения, *«учится следовать новым правилам».* Другая группа настроена скептически и раздраженно, заявляя о том, что *«сперва – отторжение, но потом приспособляемся», «если что-то ввели новое, то тут придется адаптироваться. Отказаться в*

*индивидуальном порядке невозможно. Иначе скажут – ищи другую работу», «адаптируюсь через стрессы, бессонные ночи. Поступило распоряжение, потом все поменялось, по сути все тоже самое, создается впечатление квазидеятельности», «мы люди подневольные, будет этот рейтинг и будет...нам спускают приказы и указы, и я, как добросовестный, законопослушный работник, должна их выполнять».*

Третья группа респондентов демонстрирует индифферентность, которая показывает даже не «пассивную адаптацию», скорее характерную для второй группы, а исключенность (возможно, намеренную) из процесса институциональных изменений (*«поведение никак не меняется, никак особо не адаптируюсь», «как скажете, так и сделаем», «добавилось работы, а на поведении это никак не отразилось», «как работали, так и работаем»*). Приведем мнение одной из респондентов: *«мое отношение к происходящему в вузе и вообще в высшем образовании спокойное. Возможно, потому что я не вынуждена выживать. Я вижу хорошее и перспективное в изменениях, но понимаю, что ломка неизбежна. Моя адаптация заключается в следующем – переждать»* (доц., к.э.н., 41 год).

Однако следует отметить общее мнение респондентов о том, что *«все это отвлекает от повседневного педагогического процесса», «преподавание становится машинальным», «до студентов не доходят руки», «не хватает времени на подготовку к занятиям со студентами»*.

Адаптация в рамках студенческого рейтинга также показывает разнонаправленное поведение – с одной стороны, *«студенты стали активнее участвовать в образовательном процессе, и тем самым, зарабатывать больше баллов»*, с другой – введение рейтинговой системы студентов активизировало их волонтерскую активность, участие в социальных проектах, фестивалях, мероприятиях, что увеличило количество пропущенных занятий. Для трети респондентов-студентов *«поведение меняется в сторону ослабления мотивации к учебе»*, студенты констатируют, что учатся, *«потому что надо, а не потому что интересно»*, а *«балльно-рейтинговая система отбивает всякое внутреннее желание к обучению»*. Студенты признают, что они *«адаптируются путем действия в рамках и правилах данной системы, подчинения системе»*.

В заключение приведем мнение одного из респондентов, сделавшего вывод, отражающий последствия происходящих институциональных изменений: *«из общего опыта понятно, что формируется новый преподавательский пул. Кому-то не нравятся новые требования, и люди по этим причинам вынуждены уйти. Другие вынуждены меняться. Третьим не нужно меняться, они и так изначально удовлетворяли требованиям, сразу были такими. Формируется новая группа преподавателей, преподаватели нового качества, новой формации. Эти преподаватели и мыслят уже по-другому»* (проф., д.х.н., 57 лет).

Таким образом, адаптивное поведение связано с эволюционными процессами в сфере образования, где наряду с экзогенно внедряемыми в ходе реформ институтами, акторы своими действиями создают и изменяют социальную среду с ее ценностями и институтами. Изменения институтов можно считать успешными в эволюционном контексте, если они позволяют лучше структурировать повторяющиеся взаимодействия, делать осуществление трансакций менее затратным и более регулярным. Здесь важную роль играет приобретение опыта для возможности использования «индуктивного мышления» при адаптации к сложным ситуациям в условиях фундаментальной неопределенности. Таким образом, успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и анализировать успешные модели поведения, взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами. В данной работе представлена только небольшая часть исследования эмпирических данных, отражающих восприятие институциональных изменений в сфере высшего образования, и дальнейший их анализ, как мы надеемся, поможет продвинуться в плане понимания фундаментальных закономерностей адаптивного поведения акторов и

институциональных изменений.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Д. А. и Крэнтон Р. Е. (2010). Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько счастливы. М.: Карьера Пресс.

Акерлоф Дж. и Шиллер Р. (2010). *Spiritus Animalis*. Как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс.

Ариели Д. (2013). Предсказуемая рациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер.

Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 1, с. 53-61.

Вольчик В. В. (2004). Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 2, № 2, с. 55-68.

Вольчик В. В. и Зотова Т. А. (2011) Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 4, с. 54-64.

Заостровцев А. П. (2014). Экономист об истории: концепция Дейдры Макклоски // *Вопросы экономики*, № 12, с. 129-146.

Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 3, с. 69-76.

Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, Т. 224.

Кругман П., Веллс Р. и Олни М. (2011). Основы экономикс. СПб.: Питер.

Лефевр В. А. (1973). Конфликтующие структуры. М.: Советское Радио.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ ВШЭ

Саймон Г. А. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*, Вып. 3, с. 16-38.

Тамбовцев В. Л. (2013). Методологический анализ и развитие экономической науки // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 42-53.

Уильямсон О. Е. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, Вып. 3, с. 39-49.

Хайек Ф. А. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум

Эльстер Ю. (2014). Объяснение социального поведения: еще раз об основах социальных наук // *Вопросы философии*, № 11, с. 163-173.

Arthur W. B. (2013). *Complexity Economics*. Oxford: Oxford University Press.

Gigerenzer G. and Goldstein D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: models of bounded rationality // *Psychological Review*, vol. 103, no. 4, pp. 650-659.

Haselton M. G. et al. (2009). Adaptive rationality: An evolutionary perspective on cognitive bias // *Social Cognition*, vol. 27, no. 5, pp. 733-763.

Huber J., Payne J. W. and Puto C. (1982). Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis // *Journal of Consumer Research*, vol. 9 (1), pp. 90-98.

Kahneman D. (2011). *Thinking, fast and slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux

Kahneman D., Slovic P. and Tversky A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.

Koumakhov R. (2009). Conventions in Herbert Simon's theory of bounded rationality // *Journal of Economic Psychology*, vol. 30, no. 3, pp. 293-306.

Lea A. M. and Ryan M. J. (2015). Irrationality in mate choice revealed by túngara frogs // *Science*, vol. 349, no. 6251, pp. 964-966.

March J. G. and Simon H. A. (1958/1953). *Organizations* (2nd ed.), Cambridge: Basil Blackwell.

McCloskey D. N. (2010). *Bourgeois dignity: Why economics can't explain the*



modern world, Chicago, University of Chicago Press.

Nelson R. R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 67, no. 1, pp. 78-89.

Pinker S. (2005). So how does the mind work? // *Mind and Language*, vol. 20, pp. 1-24.

Polonioli A. (2015a). Adaptive Rationality, Biases, and the Heterogeneity Hypothesis // *Review of Philosophy and Psychology*, pp. 1-17

Polonioli A. (2015b). Stanovich's arguments against the "adaptive rationality" project: An assessment // *Studies in History and Philosophy of Science Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, vol. 49, pp. 55-62.

Stein E. (1996). Without Good Reason: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science, Oxford: Oxford University Press.

Stevens J. R. (2008). The evolutionary biology of decision making. In Better than conscious? Ernst Strüngmann Forum Report 1, ed. C. Engel and W. Singer. Cambridge: MIT Press.

Todd P. M. and Gigerenzer G. (2003). Bounding rationality to the world // *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, no. 2, pp. 143-165.

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131.

Tversky A. and Kahneman D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice // *Science*, vol. 211, no. 4481, pp. 453-458.

Tversky A. and Kahneman D. (1986). Rational choice and the framing of decisions // *Journal of Business*, pp. S251-S278.

Zafirovski M. (2013). Beneath rational choice: Elements of "irrational choice theory" // *Current Sociology*, vol. 61(1), pp. 3-21.

#### REFERENCES

Akerlof G. and Kranton R. (2010). Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being. Moscow, Career Press. (In Russian).

Akerlof G. and Shiller R. (2010). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Moscow, United Press. (In Russian).

Ariely D. (2013). Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber. (In Russian).

Arthur B. (2003). Inductive reasoning and bounded rationality. *Economic bulletin of Rostov State University*, vol. 1, no. 1, pp. 53-61. (In Russian).

Arthur W. B. (2013). Complexity Economics. Oxford, Oxford University Press.

Coase R. (2007). The Firm, the Market and the Law. Moscow, New Publishing House [Novoe Izdatelstvo]. (In Russian).

Commons J. (2012). Institutional economics. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 3, pp. 69-76. (In Russian).

Elster Yu. (2014). Explaining social behavior: one more time about the essentials of social sciences. *The Issues of Philosophy*, no. 11, pp. 163-173. (In Russian).

Gigerenzer G. and Goldstein D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: models of bounded rationality. *Psychological Review*, vol. 103, no. 4, pp. 650-659.

Haselton M. G. et al. (2009). Adaptive rationality: An evolutionary perspective on cognitive bias. *Social Cognition*, vol. 27, no. 5, pp. 733-763.

Hayek F. A. Individualism and Economic Order. Moscow, Society [Sotsium]. (In Russian).

Huber J., Payne J. W. and Puto C. (1982). Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis. *Journal of Consumer Research*, vol. 9 (1), pp. 90-98.

Kahneman D. (2011). Thinking, fast and slow, New York, Farrar, Straus and

Giroux.

*Kahneman D., Slovic P. and Tversky A. (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York, Cambridge University Press.*

*Koumakhov R. (2009). Conventions in Herbert Simon's theory of bounded rationality. Journal of Economic Psychology, vol. 30, no. 3, pp. 293-306.*

*Krugman P., Wells R. and Olney M. (2011). Essentials of Economics. St. Petersburg, Peter Publ. (In Russian).*

*Lea A. M. and Ryan M. J. (2015). Irrationality in mate choice revealed by túngara frogs. Science, vol. 349, no. 6251, pp. 964-966.*

*Lefevr V. A. (1973). Conflicting structures. Moscow, Soviet Radio. (In Russian).*

*March J. G. and Simon H. A. (1958/1953). Organizations (2nd ed.), Cambridge, Basil Blackwell.*

*McCloskey D. N. (2010). Bourgeois dignity: Why economics can't explain the modern world, Chicago, University of Chicago Press.*

*Nelson R. R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning. Journal of Economic Behavior & Organization, vol. 67, no. 1, pp. 78-89.*

*North D. (2010). Understanding the Process of Economic Change. Moscow, Publ. House of State University Higher School of Economics. (In Russian).*

*Pinker S. (2005). So how does the mind work?. Mind and Language, vol. 20, pp. 1-24.*

*Polonioli A. (2015a). Adaptive Rationality, Biases, and the Heterogeneity Hypothesis. Review of Philosophy and Psychology, pp. 1-17.*

*Polonioli A. (2015b). Stanovich's arguments against the "adaptive rationality" project: An assessment. Studies in History and Philosophy of Science Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences, vol. 49, pp. 55-62.*

*Simon H. A. (1993). Rationality as Process and as Product of Thought. THESIS, issue 3, pp. 16-38. (In Russian).*

*Stein E. (1996). Without Good Reason: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science, Oxford, Oxford University Press.*

*Stevens J. R. (2008). The evolutionary biology of decision making. In Better than conscious? Ernst Strüngmann Forum Report 1, ed. C. Engel and W. Singer, Cambridge, MIT Press.*

*Tambovtsev V. L. (2013). Methodological analysis and the development of economic science. Social Sciences and the Present, no. 4, pp. 42-53. (In Russian).*

*Todd P. M. and Gigerenzer G. (2003). Bounding rationality to the world. Journal of Economic Psychology, vol. 24, no. 2, pp. 143-165.*

*Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131.*

*Tversky A. and Kahneman D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. Science, vol. 211, no. 4481, pp. 453-458.*

*Tversky A. and Kahneman D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. Journal of Business, pp. S251-S278.*

*Volchik V. V. (2004). Neutral markets, non-neutral institutions and economic evolution. TERRA ECONOMICUS, vol. 2, no. 2, pp. 55-68. (In Russian).*

*Volchik V. V. and Zotova T. A. (2011) Adaptive rationality and economic behavior in evolutionary context. TERRA ECONOMICUS, vol. 9, no. 4, pp. 54-64. (In Russian).*

*Williamson O. E. (1993) Behavioral Assumptions of Modern Economic Analysis. THESIS, issue 3, pp. 39-49. (In Russian).*

*Zafirovski M. (2013). Beneath rational choice: Elements of "irrational choice theory". Current Sociology, vol. 61(1), pp. 3-21.*

*Zaostrovsev A. P. (2014). Economists about history: Deirdre McCloskey's concept. Voprosy Ekonomiki, no. 12, pp. 129-146. (In Russian).*