

КУЛЬТУРА, ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПАТТЕРНЫ И ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

Исследования культуры становятся все более распространенными среди экономистов. В данной работе культура преимущественно рассматривается через призму подхода оригинальной (старой) институциональной экономической теории. Культура воспринимается акторами через доступные им поведенческие паттерны. Социальные ценности позволяют соотносить и согласовывать поведение, основывающееся на разных поведенческих паттернах в рамках той или иной культуры. Поэтому культура анализируется как совокупность социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов в их связи со специфическими историческими особенностями эволюции общества. Идентификация поведенческих паттернов предполагает изучение истории, дискурсов акторов, нарративов, что позволяет отразить многообразие и специфику культуры и социальных ценностей. При сравнительном изучении поведенческих паттернов в рамках различных культур возникают сложности, связанные и интерпретацией и пониманием ключевых институтов и ценностей. Изучение многообразия доступных для индивида или групп акторов поведенческих паттернов не дает нам возможности построить надежные дедуктивные предсказательные модели, которые могут использоваться вне культурного и временного контекстов. Исследуя реальные экономические процессы, мы должны учитывать фактор эволюции адаптивно-сложных систем. В процессе социальных и экономических обменов, выбирая тот или иной поведенческий паттерн как релевантный, акторы сталкиваются с реакцией других индивидов. В адаптивно-сложных системах при исследовании экономического поведения необходимо учитывать тот факт, что регулярность социальных взаимодействий неизбежно порождает у основных акторов опыт, который осмысливается ими с использованием индуктивного мышления, отражаясь в их понимании существа социальных взаимодействий в контексте культуры и социальных ценностей.

Ключевые слова: институциональная экономика; культура; социальные ценности; поведенческие паттерны; индуктивное мышление.

CULTURE, BEHAVIORAL PATTERNS AND INDUCTIVE REASONING

VYACHESLAV V. VOLCHIK,

Department «Economic Theory»,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru

Studies in culture are becoming more and more popular among economists. In this paper, culture is mainly considered in the framework of Original (Old) Institutional Economics. Basically, actors comprehend culture through behavioral patterns that are available to them. Social values correlate behaviors within and among various behavioral patterns in

different cultural contexts. That is why culture is regarded as a bunch of social values, institutions and behavioral patterns associated with specific historical features of social evolution. The identification of behavioral patterns implies analyzing historical facts, actors' discourses and narratives. That enables us to reflect on how well we understand manifold social values and specific cultural features. We may face difficulties comparing behavioral patterns embedded in different cultures. These difficulties lie in interpreting and understanding dominant institutions and values. Examining various available behavioral patterns does not enable us to develop a reliable deductive model that can be used for making predictions, because such a model fails to take into account the time and cultural contexts. While analyzing real economic processes, we have to take into consideration the fact that complex adaptive systems are constantly evolving. In the process of social and economic exchanges, actors choose relevant behavioral patterns simultaneously analyzing other individuals' reaction. The regularity of social interactions entails that involved actors gain experience. In complex adaptive systems, actors use inductive reasoning to comprehend their experience in the context of culture and prescribed social values.

Keywords: *Institutional economics; culture; social values; behavior patterns; inductive reasoning.*

JEL: *B52, Z13, B59.*

Постановка проблемы. Культура имеет значение

Культура имеет значение – этот тезис находит все больше сторонников в рядах экономистов. В современной экономической науке постепенно происходит усиление внимания к исследованию культуры. Если раньше феномен культуры рассматривался исключительно в рамках гетеродоксальных (неортодоксальных) экономических течений, то сейчас интерес к исследованиям культуры демонстрируют представители неoinституционализма и других конвергентных с мейнстримом научных школ. В рамках неoinституционализма культура чаще рассматривается через призму экзогенных ограничений, связанных с неформальными институтами. Более того, сам феномен культуры фактически отождествляется с неформальными институтами. Культура (неформальные институты) в таком контексте рассматриваются в их взаимодействии с институтами (формальными институтами) (Alesina and Giuliano, 2015. P. 902).

Культура имеет очень много значений в современном научном дискурсе социальных наук (Бёгельсдейк и Маселанд, 2016). Релевантным для настоящей статьи можно считать утверждение Д. Норта: «Совокупные знания общества, воплощенные в языке, человеческой памяти и системах хранения символов, которые состоят из верований, мифов, обычаев, которые составляют культуру общества. Культура не только определяет эффективность общества в данный момент времени, но также посредством того, как выстроенные на ней структуры создают издержки для игроков, вносит свой вклад в процесс изменений» (Норт, 2010. С. 9). Норт также отмечает кумулятивный характер норм культуры: «Институциональные ограничения накапливаются с течением времени, так что культура общества есть кумулятивная структура правил и норм (а также убеждений), которую мы наследуем из прошлого, которая определяет наше настоящее и влияет на наше будущее» (Норт, 2010. С. 20). Таким образом, культура рассматривается в нортской традиции по аналогии с институтами как совокупность норм, правил и иной информации, структурирующей повторяющиеся взаимодействия между людьми, и накапливаются на протяжении эволюции общества. Именно от качества культуры зависит, какие смысловые единицы считаются акторами релевантными через призму их восприятия окружающего пространства социальных и экономических обменов.

Культура как социальный феномен шире, чем совокупность неформальных институтов. Важность рассмотрения культуры подчеркивается в рамках развивающихся междисциплинарных исследованиях, например, социоэкономики. Социоэкономический подход А. Этциони к исследованию культуры характеризуется ярко выраженным экономизмом (*Этциони, 2002*). Культура или относимые к культурным факторам переменные действительно могут рассматриваться как переменные, влияющие на рост ВВП, заработную плату или производительность труда.

В данной работе мы концентрируемся на объяснении феномена культуры в контексте экономического поведения акторов, которые формируют свои предпочтения на основе доступных и релевантных для них социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов. Включение в анализ концептов культуры и социальных ценностей позволяет расширить объяснительные возможности процесса эволюции институциональной системы общества с учетом современных тенденций развития институциональной экономической теории. Ключевое значение культуры, социальных ценностей и институтов в обществе заключается в том, что они определяют многообразие поведенческих паттернов.

Включение культуры как релевантного фактора в экономические исследования неизбежно затрагивает проблему экономического человека. Модель рационального максимизатора, обладающего совершенной информацией, в контексте культуры признается негодной по моральным, политическим и чисто инструментальным причинам (*Норт 2010, Hodgson, 2013, Bowles, 2016*). Можно услышать возражения, что модель экономического человека вполне удовлетворительно работает, объясняя действенность стимулов в определенных условиях, которая хоть и с определенными ограничениями, но дает реалистичные прогнозы (*Camerer and Fehr, 2006*). В данной статье экономическое поведение рассматривается через восприятие индивидом доступных поведенческих паттернов, которые, в свою очередь, являются частью культуры и связаны с релевантными социальными ценностями и институтами. Паттерн рационального максимизирующего поведения может рассматриваться как один из большого множества доступных. Также надо учитывать взаимозависимость поведенческих паттернов, институтов и социальных ценностей, эволюционирующих в рамках специфических национальных и наднациональных культур.

Социальные ценности и поведенческие паттерны

Культура формирует ментальные конструкторы акторов (*Норт, 2010*) и является важнейшим феноменом, связанным с совокупностью исторического наследия и эволюцией социальных ценностей (*Иглхарт и Вейтцель, 2011*). Именно с культурой связаны социальные ценности, которые в разное время способствовали или тормозили социально-экономическое развитие обществ. Например, важнейшие тенденции в развитии современного общества можно рассматривать в контексте вопроса, как культура влияет на наше восприятие неравенства (*Stiglitz, 2015*). Если культура позволяет нам относительно спокойно воспринимать неравенство и его рост, то изменить тенденцию мы можем только, изменив культуру и выявив те ее элементы, которые являются эволюционными детерминантами существующего положения дел.

Институциональная система хозяйственного порядка формируется на основе существующих в обществе социальных ценностей. В свою очередь социальные ценности тесно взаимосвязаны с культурным наследием и культурой как процессом, как способом передачи и формирования прошлых и создания настоящих элементов культуры. Социальные ценности представляют собой следующий по важности элемент в условном ряде понятий от культуры к поведенческим паттернам. В социальных науках существует большое количество определений ценностей. Наиболее полное определение в рамках неинституционализма принадлежит В. Л. Тамбовцеву: «Ценности – это обобщенные характеристики состояний индивида,

его ближнего и дальнего окружения (микро- и макросреды), которые (состояния) доставляли индивиду удовлетворение или удовольствие. Такие обобщенные характеристики формируются в результате процессов генерализации и категоризации восприятий (ощущений) индивида, в значительной мере независимо от его сознательных мыслительных операций» (Тамбовцев, 2014. С. 80). Важнейшим в этом определении является отсылка к «генерализации и категоризации восприятий (ощущений) индивида», которые воспринимаются другими индивидами в историческом контексте как социальные ценности. Можно дополнить, что «удовлетворение и удовольствие» не означает, что согласно воспринимаемым ценностям индивид перестает быть членом морального сообщества. Именно благодаря субъективно воспринимаемым ценностям индивиды выбирают или принимают те поведенческие паттерны, которые позволяют им лучше адаптироваться к меняющейся среде в эволюционном контексте.

В рамках вебленовской традиции оригинального (старого) институционализма распространена классификация поведения, состоящая из трех элементов: церемониальное поведение, инструментальное и смешанное. Поведенческие паттерны тесно связаны с системой социальных ценностей, среди которых ключевое значение имеют церемониальные и инструментальные (Bush, 1987). Церемониальные ценности являются основой для различных привилегий, определения статуса в обществе, отношений власти в контексте социальных классов и страт, отношений между начальниками и подчиненными, опираются на традиции и мифы, укоренившиеся в обществе (Bush, 1987. P. 1079).

Напротив, инструментальные ценности – фундаментальная причина модернизации и развития институциональной системы. В трактовке П. Буша: «Инструментальные ценности согласуют поведение через стандарты оценочных суждений, посредством которых актер выбирает, какие инструменты и навыки ему нужно применить при использовании очевидно достоверного знания в разрешении сложных проблем общества. Согласно Веблену, логика системы инструментальных ценностей состоит в том, что существует некий источник движения для превращения возможности в действительность. Инструментальные ценности подтверждаются в непрерывном процессе решения проблем. Модели поведения, согласующиеся посредством инструментальных ценностей, рассматриваются как «инструментально достоверные» (подтвержденные практикой). Критерий, согласно которому общество оценивает инструментально достоверные модели поведения и есть критерий инструментальной эффективности» (Bush, 1987. P. 1080). Они служат для решения текущих проблем общества, тесно связаны с инстинктом мастерства, создаются и прививаются населению через продуманную социальную политику, через расширение запаса знаний и образование.

Влияние культуры на экономическое поведение можно рассмотреть через призму восприятия и выбора актерами поведенческих паттернов. Необходимо отметить, что такой выбор отличается от стандартной экономической задачи, поскольку сама возможность осуществлять сопоставления по степени релевантности доступных поведенческих паттернов определяется предыдущим опытом социализации (которая зависит от существовавших ранее социальных ценностей, институтов и поведенческих паттернов), а также когнитивными особенностями акторов.

В настоящей статье концепт «поведенческих паттернов» рассматривается через призму социальных ценностей в трактовке оригинального институционализма: «Термин «паттерны согласующегося поведения» включает два важных концепта: (1) Понимание того, что в контексте институтов поведение не является случайным, напротив, поведение актора согласуется его целями. (2) Понимание, что ценности являются связующими элементами поведения актора в рамках поведенческих паттернов. Термин «поведенческий паттерн» может рассматриваться как два «поведения», согласующиеся через ценности. Такое

понимание поведенческого паттерна в явном виде отражает социальную значимость ценностей. Ценности функционируют как стандарты оценки, которые делают поведение согласующимся. Ценности не только согласуют поведение внутри поведенческого паттерна, но также согласуют между собой поведенческие паттерны. Взаимозависимости среди поведенческих паттернов могут проявляться как зависимость одного «поведения» в рамках одного поведенческого паттерна с другим «поведением» в другом поведенческом паттерне через определенные ценности. В сущности, взаимосвязи между поведенческими паттернами совершенствуются через поведенческие паттерны» (Bush, 1987. P. 1077-1078).

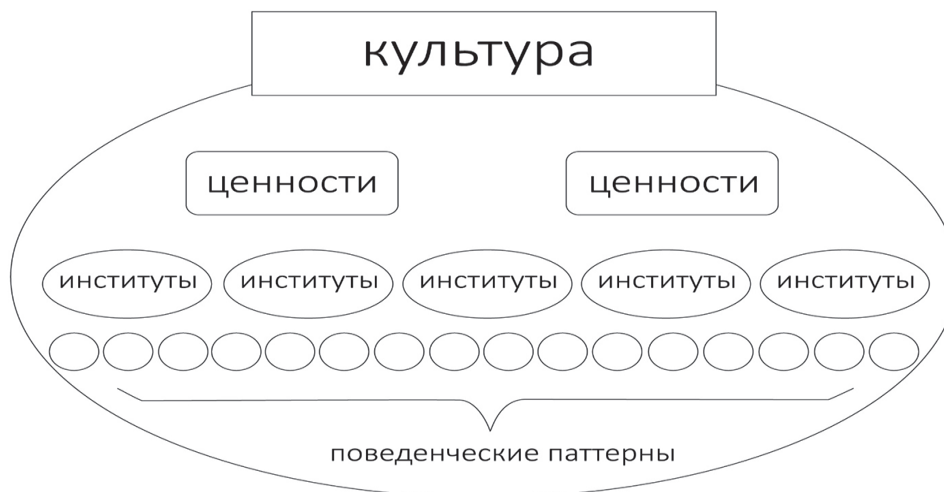


Рис. 1. Культура, социальные ценности и поведенческие паттерны

Культуру можно рассматривать как социальные ценности и институты, согласующие поведенческие паттерны, в контексте, обусловленном специфическими историческими особенностями эволюции общества (рис. 1). Культура предстает сложно организованной структурой, состоящих из социальных ценностей, институтов, рутин, технологий, которые в свою очередь связаны с еще большим множеством поведенческих паттернов. Индивиды следуют поведенческим паттернам, изменяют их, а также паттерны, как и институты посредством нисходящей причинной связи (Hodgson, 2003) влияют на познавательные возможности индивидов и их предпочтения. Например, долгое время такие поведенческие паттерны упорядочивались и согласовывались ценностями религии, которая больше всего влияла на развитие культуры. В динамическом аспекте культура рассматривается как совокупность поведенческих паттернов, которые формируются эволюционно и усваиваются (принимаются) акторами в процессе социализации. Наборы (совокупности) поведенческих паттернов могут варьироваться в рамках одной культуры или использоваться акторами избирательно в ходе адаптации к экзогенным вызовам или шокам и эндогенным инкрементным изменениям.

Восприятие культуры и поведенческих паттернов: трудности перевода

Какое значение имеет для экономистов изучение культуры? Ответ на этот вопрос зависит от нашего понимания культуры и институтов и их влияния на экономическое развитие. Также важным представляется вопрос: чем могут быть полезны исследования культуры в плане понимания фундаментальных экономических явлений? В данной статье мы предлагаем теоретическую рамку для исследования культуры через идентификацию и описание поведенческих паттернов в историческом и национальном контекстах эволюции хозяйственных порядков.

Культуру индивиды воспринимают через призму поведенческих паттернов. Поведенческие паттерны многообразны, и восприятие их акторами во многом субъективно. Построение всеобъемлющей и полной классификации таких образцов поведения представляется невыполнимой и, возможно, ненужной задачей. Описанием поведенческих паттернов занимаются историки, например, описывая повседневную жизнь во времена Ренессанса и Просвещения (*История частной жизни, 2016*), социальные антропологи, в частности, представители сравнительного нового научного направления экономической антропологии (*Blim, 2005*), политологи (*Макаренко, 2013*). Для экономистов, особенно представителей институциональной экономики, описание и классификация поведенческих паттернов также представляется релевантной задачей, но через призму специфической проблематики, входящей в их предметное поле. В данном контексте можно привести важный вывод Герберта Саймона: «Вместо политической науки или истории, как производных от экономического анализа, мы нуждаемся в экономической теории, основанной на исторических фактах, а также политической и общественной жизни. Такой экономической науке будет мало что сказать априори, зато она будет делать резонные выводы, основываясь на многочисленных мучительно собранных фактах. Её заслугой будет описание мира, в котором мы на самом деле живем» (*Simon, 1993. P. 160*).

Культура – это прежде всего «запас» накопленных ценностей, институтов, которые воспринимаются акторами через доступные им поведенческие паттерны. В повседневной хозяйственной жизни мы чаще всего не можем изменить такие поведенческие паттерны. Мы не можем изменить устойчивые регулярности в социальных взаимодействиях, однако в определенных случаях акторы могут делать выбор между различными поведенческими паттернами, относящимися к разным культурам и базирующихся на разных социальных ценностях. Например, в рамках русской культуры могут существовать несколько классов ценностей, основанных на религиозном мировоззрении. Даже в рамках одной конфессии – православия – можно выделить, к примеру, традиционное православие и старообрядчество, которые «предлагают» акторам различные поведенческие паттерны в социальном, бытовом и экономическом поведении (*Расков, 2012*). В рамках той или иной культуры и социальных ценностей индивиды в процессе социализации формируют не только свои предпочтения, но и сам порядок восприятия информации и правил как релевантных, что получает отражение в ментальных структурах.

Один из важнейших вопросов современной институциональной экономики (как новой, так и старой (оригинальной)) - почему институты в одних случаях изменяются вследствие изменений во внешней среде, а в других – нет (*Field, 2007. P. 269*). Мы можем рассмотреть такое изменение/устойчивость институтов в контексте культуры. Большую роль в эволюции культуры играет имитация и социальное обучение, но влияние других факторов, таких как биологические и наследие группового отбора, тоже необходимо учитывать (*Field, 2007*). Отбор групп интересов может рассматриваться как один из способов формирования новых институтов после прохождения шоков (бутылочного горлышка) и формирования новых институтов, в которые включены группы интересов (*Вольчик и Бережной, 2012*). Таким образом, влияние внешних шоков может быть источником формирования/разрушения групп интересов и детерминировать кумулятивные процессы, связанные с интерпретацией индивидами в новых условиях доступных поведенческих паттернов. Именно от культуры и социальных ценностей зависит восприимчивость акторов к новым поведенческим паттернам.

Выбор поведенческих паттернов может осуществляться с разной степенью свободы для индивидов. В зависимости от доминирующих ценностей, религиозных или идеологических доктрин выбор акторов приводит к временным равновесиям, которые можно рассматривать в рамках стабильных/нестабильных социальных порядков. Однако такие временные равновесия разрушаются в ходе социальной

эволюции. Институциональные изменения можно рассматривать как непрерывный процесс взаимоприспособления действий агентов к меняющимся условиям с учетом имеющихся культурных (социальных) ценностей, институтов, поведенческих паттернов. Именно взаимодействие акторов в рамках существующих структур выявляет конфликты по отношению к доминирующим культурным ценностям и поведенческим паттернам, что служит источником институциональных изменений (*Dolfsma and Verburg, 2008*).

Роль хороших институтов в государственном управлении отмечается в большом количестве современных работ, посвященных институциональным изменениям (*Acemoglu and Robinson, 2012, Норт, 1997; 2010*). Однако остается открытым вопрос, как хорошее управление и институты связаны с характеристиками граждан, составляющих общество. Возможно, качество институтов и управления является эмерджентным свойством общества, которое не выводится из характеристик граждан, его составляющих (*Bowles, 2016*). Такой холистический подход к институтам, политике и управлению также может быть применен к исследованию культуры. Безусловно, культура может рассматриваться как эмерджентное свойство общества, но понимание закономерностей ее эволюции возможно через исследование дискурсов акторов, нарративов и их изменения во времени. Живя в условиях, определенных культурой и социальными ценностями, акторы конструируют и осмысливают социальную реальность (*Бергер и Лукман, 1995*) и адаптируются к изменениям, интерпретируя в ходе социальных взаимодействий существующие институты, правила, привычки, поведенческие паттерны и создавая новые.

Связь между поведенческими паттернами и привычками может быть проиллюстрирована примерами наших повседневных решений, связанных с выбором, как добираться из дома на работу и обратно. Если у нас сформировалась привычка использовать личный автомобиль, мы сделаем одному паттерну, если общественный транспорт – другому (*Brette et al., 2014, P. 406*). В свою очередь наши привычки зависят от институтов, которые регулируют движение транспорта внутри города.

Изменение поведенческих паттернов связано еще и с технологическими факторами. В рамках оригинального институционализма взаимодействие технологий и ценностей обычно рассматривается через призму дихотомии Веблена-Эйрса (*Hamilton et al., 1977*). Признавая важность данного анализа, мы можем рассматривать эволюцию рутин и технологий в более широком смысле в контексте асимметричности такой эволюции во времени к изменениям социальных (культурных) ценностей, институтов и устойчивых поведенческих паттернов (*Вольчик, 2008, Вольчик и Посухова, 2016*).

В рамках многочисленных организаций коммерческого и некоммерческого секторов создаются организационные паттерны, которые формируются руководством организаций или импортируются (*Oleinik, 2012*). Такие паттерны можно рассматривать как рутины, которые в свою очередь формируют пространство возможностей для адаптации членов организации или группы. Акторы могут воспринимать такие паттерны как элементы организационной культуры и выбирать или следовать возможным в данных условиях поведенческим паттернам.

Эмпирические исследования поведенческих паттернов в контексте культуры должны учитывать сложности, возникающие при кросскультурном сравнении фундаментальных социальных ценностей и институтов. Возникающая проблема может быть охарактеризована как «трудности перевода» ценностей и институтов одной культуры для релевантного понимания в рамках другой.

Поведенческие паттерны, как и социальные ценности, нельзя рассматривать вне культурного и языкового контекстов. Более того, само восприятие индивидами ценностей, институтов, привычек и устойчивых поведенческих шаблонов происходит через специфический для данного общества, организации или социальной группы

дискурс. Поэтому любая классификация и сравнение ценностей связаны с «трудностями перевода». Однако это не значит, что такие сравнения невозможны. Наряду с компаративистскими исследованиями ценностей необходимо проводить качественные исследования дискурсов, нарративов для лучшего понимания правил, интенций, стимулов и контекстов, которые воспринимаются индивидами как релевантные в тех или иных временных, пространственных и культурных рамках.

Например, в рамках европейской и китайской культур существует разное понимание концепта «эффективности». Вместо характерного для европейской традиции понимания эффективности как построения идеальной формы (образца действия) и затем проецирования на реальные вещи, в китайском понимании чтобы достигнуть желаемого эффекта, следует рассчитывать скорее на развитие событий, чем на свой собственный инструментарий. Вместо того, чтобы думать о выстроенном заранее плане действий, лучше научиться извлекать пользу из того, что заложено в ситуации и что вытекает из ее развития (Жульен, 1999).

Похожую ситуацию несоответствия ценностей и непонимания, но в рамках социальных наук, можно проиллюстрировать примером, который приводит Д. Канеман: «Мои коллеги-экономисты работали в соседнем здании, но я не предполагал, насколько разнятся наши интеллектуальные миры. Для психолога самоочевидно, что человек ни полностью рационален, ни полностью эгоистичен и что его вкусы никоим образом не стабильны. Казалось, что наши науки изучают представителей двух разных видов. Эти виды представитель поведенческой экономики Ричард Талер назвал впоследствии «Эжонь» и «Гумань»» (Kahneman, 2011. P. 269).

При изучении влияния культуры на модели экономического поведения очень важно учитывать нарративы и контексты, с ними связанные (Akerlof and Snower, 2016). Наши социальные идентичности, реализуемые через нарративы, формируют мотивы и цели экономического поведения, которое укоренено в социальные контексты. Понимание социальных контекстов будет неполным без внимания к историям, которые рассказывают авторы, их дискурсам, а также интерпретацией их в контексте культуры (Ефимов 2011а; 2011б).

Индуктивное мышление и поведенческие паттерны. Несколько заключительных замечаний

Социализуясь, постигая ту или иную культуру, индивид воспринимает ее через увеличивающееся многообразие поведенческих паттернов. И, если в рамках других социальных наук здесь возможны коррективы и уточнения, то в рамках экономической науки такой подход полностью согласуется с концепцией экономических благ, обладающих важнейшим свойством редкости, порождающим в связи с этим проблемы выбора, соперничества, конкуренции и адаптации.

Индивиды воспринимают поведенческие паттерны как обычные (в рамках их окружения) образцы поведения. Эти образцы основаны на привычках, разделяемых в обществе, писанных и неформальных правилах, а также социальных ценностях. Однако даже идентифицировав все доступные для индивида или групп акторов поведенческие паттерны, мы не можем построить надежных дедуктивных предсказательных моделей. Это связано с тем, что исследуя реальные экономические процессы, мы должны учитывать фактор эволюции адаптивно-сложных систем. Выбирая тот или иной поведенческий паттерн как релевантный, акторы сталкиваются с реакцией других индивидов. Исследования экономического поведения в адаптивно-сложных системах должны учитывать тот факт, что регулярность социальных взаимодействий неизбежно порождает у основных акторов опыт, отраженный в их понимании существа социальных взаимодействий. Этот опыт осмысливается ими с использованием индуктивного мышления (Arthur, 1994). Он формирует поведенческие паттерны, которые используются для определенного структурирования социальной реальности. Для обеспечения регулярности

структурированных социальных взаимодействий необходимо существование встроенных эволюционных механизмов, «регулирующих» частоту возникновения релевантных и нерелевантных моделей поведения и, следовательно, локальных правил, этических (нравственных) норм и институтов (Вольчик, 2014). Культура и социальные ценности выступают инструментом, согласовывающим такую взаимоадаптацию и обеспечивающим устойчивость социального порядка.

Исследование культуры и поведенческих паттернов в рамках хозяйственных порядков может быть основано на концепте индуктивного мышления. Использование индуктивного мышления в адаптивно-сложных системах не дает гарантии нахождения единственно верных равновесных стратегий поведения, но позволяет идентифицировать реально используемые акторами поведенческие паттерны в их разнообразии и исторической и культурной ускоренности. Опыт, знания культурных контекстов и индуктивное мышление, которые позволяют акторам принимать решения в адаптивно-сложных системах, также могут быть полезны экономистам в теоретических и эмпирических исследованиях эволюции хозяйственных порядков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бергер П. и Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. М.: Медиум.

Бёгельсдейк Ш. и Маселанд Р. (2016). Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. СПб: Изд-во Института Гайдара.

Вольчик В. В. (2008). Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 6, № 2, с. 53–65.

Вольчик В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 3, с. 6-13.

Вольчик В. В. и Бережной И. В. (2012). Отбор и экзактация институтов: роль групп и специальных интересов / Эволюционная и институциональная экономическая теория дискуссии, методы и приложения. Санкт-Петербург, с. 165-187.

Вольчик В. В. и Посухова О. Ю. (2016). Прекариат и профессиональная идентичность в контексте институциональных изменений // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 14, № 2, с. 159-173.

Ефимов В. М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 1) // *Экономическая социология*, Т. 12, № 3, с. 15-53.

Ефимов В. М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки (часть 2) // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 3, с. 5-79.

Жюльен Ф. (1999). Трактат об эффективности. СПб.: Изд-во «Университ. книга».

Инглхарт Р. и Вельцель К. (2011). Модернизация, культурные изменения и демократия. М.: Новое издательство.

История частной жизни: под общей ред. Ф. Арьеса и Ж. Дюби. Т. 3: от Ренессанса до эпохи Просвещения; под ред. Р. Шартье. М.: Новое литературное обозрение, 2016.

Макаренко В. П. (2013). Русская власть и бюрократическое государство. Ростов-на-Дону: Изд-во Март.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

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

Расков Д. Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та.

- Тамбовцев В. Л. (2014). Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс.
- Этциони А. (2002). Социоэкономика: дальнейшие шаги // *Экономическая социология*, Т. 3, № 1.
- Acemoglu D. and Robinson J. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.
- Akerlof G. A. and Snower D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 126, pp. 58-71.
- Alesina A. and Giuliano P. (2015). Culture and institutions // *Journal of Economic Literature*, vol. 53, no. 4, pp. 898-944. doi:10.1257/jel.53.4.898.
- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *The American economic review*, vol. 84, no. 1, pp. 406-411.
- Blim M. (2005). Culture and Economy. A Handbook of Economic Anthropology. doi:10.4337/9781845423469.00033.
- Bowles S. (2016). The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens. New Heaven; London: Yale University Press.
- Brette O., Buhler T., Lazaric N. and Marechal K. (2014). Reconsidering the nature and effects of habits in urban transportation behavior // *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 3, pp. 399-426. doi: 10.1017/S1744137414000149.
- Bush Paul D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075-1116. doi: 10.1080/00213624.1987.11504697.
- Camerer C. F. and Fehr E. (2006). When does "economic man" dominate social behavior? // *Science*, vol. 311, no. 5757, pp. 47-52.
- Dolfsma W. and Verburg R. (2008). Structure, Agency and the Role of Values in Processes of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. 42, no. 4, pp. 1031-1054. doi: 10.1080/00213624.2008.11507201.
- Field A. J. (2007). Beyond foraging: behavioral science and the future of institutional economics // *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 3, pp. 265-291. doi: 10.1017/S1744137407000720.
- Hamilton D., Tool M. R., Tilman R., Phillips R. J., Troub R. M., Boulding K. E., Culbertson Jr. W. P. and Breit W. (1977). Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres // *Journal of Economic Issues*, vol. 11, no. 3, pp. 635-665. doi: 10.1080/00213624.1977.11503465.
- Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.
- Hodgson G. M. (2013). From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus. Chicago and London: The Chicago University Press.
- Kahneman D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Penguin Books Ltd.
- Oleinik A. (2012) Institutional Transfers in the Russian System of Higher Education: A Case Study // *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 4, pp. 881-908. doi: 10.2753/JEI0021-3624460403
- Simon H. A. (1993). Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*. (May, 1993), vol. 83, no. 2, pp. 156-161.
- Stiglitz J. (2015). The great divide. Penguin UK.

REFERENCE

- A History of Private Life, Volume III: Passions of the Renaissance (2016). Moscow, New Literary Review Publ. (In Russian).
- Acemoglu D. and Robinson J. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.

- Akerlof G. A. and Snower D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 126, pp. 58-71.
- Alesina A. and Giuliano P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, vol. 53, no. 4, pp. 898-944. doi:10.1257/jel.53.4.898.
- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *The American economic review*, vol. 84, no. 1, pp. 406-411.
- Berger P. L. and Luckmann T. (1995). *The Social Construction of Reality. A Treatise on sociology of Knowledge*. Moscow, Medium Publ. (In Russian).
- Beugelsdijk S. and Maseland R. (2016). *Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*. St. Petersburg, Publ. House of the Gaidar Institute. (In Russian).
- Blim M. (2005). Culture and Economy. *A Handbook of Economic Anthropology*. doi:10.4337/9781845423469.00033.
- Bowles S. (2016). *The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*. New Heaven; London, Yale University Press.
- Brette O., Buhler T., Lazaric N. and Marechal K. (2014). Reconsidering the nature and effects of habits in urban transportation behavior. *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 3, pp. 399-426. doi: 10.1017/S1744137414000149.
- Bush Paul D. (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 21, no. 3, pp. 1075-1116. doi: 10.1080/00213624.1987.11504697.
- Camerer C. F. and Fehr E. (2006). When does "economic man" dominate social behavior? *Science*, vol. 311, no. 5757, pp. 47-52.
- Dolfsma W. and Verburg R. (2008). Structure, Agency and the Role of Values in Processes of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. 42, no. 4, pp. 1031-1054. doi: 10.1080/00213624.2008.11507201.
- Etzioni A. (2002). Socio-Economics: the Next Steps. *Journal of Economic Sociology*, vol. 3, no. 1. (In Russian).
- Field A. J. (2007). Beyond foraging: behavioral science and the future of institutional economics. *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 3, pp. 265-291. doi: 10.1017/S1744137407000720.
- Hamilton D., Tool M. R., Tilman R., Phillips R. J., Troub R. M., Boulding K. E., Culbertson Jr. W. P. and Breit W. (1977). Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres. *Journal of Economic Issues*, vol. 11, no. 3, pp. 635-665. doi: 10.1080/00213624.1977.11503465.
- Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 159-175.
- Hodgson G. M. (2013). *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus*. Chicago and London, The Chicago University Press.
- Inglehart R. and Welzel C. (2011). *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. Moscow, New Publishing. (In Russian).
- Jullien F. (1999). *Tractate of the effectiveness*. St. Petersburg, Publ. House "University Book". (In Russian).
- Kahneman D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books Ltd.
- Makarenko V. P. (2013). *Russian power and the bureaucratic state*. Rostov-on-Don, March Publ. (In Russian).
- North D. (1997). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow, "Fund Economic Book Beginnings". (In Russian).
- North D. (2010). *Understanding the Process of Economic Change*. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics (State University). (In Russian).
- Oleinik A. (2012). Institutional Transfers in the Russian System of Higher Education: A Case Study. *Journal of Economic Issues*, vol. 46, no. 4, pp. 881-908. doi: 10.2753/JEI0021-3624460403.
- Raskov D. E. (2012). *The Economic Institutions of the Old Believers*. St. Petersburg: Publishing House St. Petersburg. University. (In Russian).

Simon H. A. (1993). Altruism and Economics (in The Economics of Altruism). *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*. (May, 1993), vol. 83, no. 2, pp. 156-161.

Stiglitz J. (2015). *The great divide*. Penguin UK.

Tambovtsev V. L. (2014). *Economic Theory of Informal Institutions*. Moscow, RG-Press. (In Russian).

Volchik V. V. (2008). Postindustrial Economy Institutions Evolution in Context of Veblen's Dichotomy. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 6, no. 2, pp. 53-65. (In Russian).

Volchik V. V. (2014). Inductive Reasoning and Economic Behavior. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 3, pp. 6-13. (In Russian).

Volchik V. V. and Berezhnoy I. V. (2012). Selection and Exaptation of Institutions: the Role of Groups and Special Interests / Evolutionary and Institutional Economics discussion, Methods and Applications. St. Petersburg, pp. 165-187. (In Russian).

Volchik V. V. and Posukhova O. Yu. (2016). Precarity and Professional Identity in the Context of Institutional Change. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2, pp. 159-173. (In Russian).

Yefimov V. M. (2011a). Discourse Analysis of the Economy: Review of the Methodology and the History of Economic Science (Part 1). *Journal of Economic Sociology*, vol. 12, no. 3, pp. 15-53. (In Russian).

Yefimov V. M. (2011b). Discourse Analysis of the Economy: Review of the Methodology and the History of Economic Science (Part 2). *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (In Russian).