
Старосоцкая П. О. Эмоции как движущий мотив человеческого поведения : рецензия на книгу Р. Фрэнка о ключевой роли эмоций в принятии решений // *Философия. Журнал Высшей школы экономики.* — 2018. — Т. II, № 4. — С. 207–213.

Полина Старосоцкая*

ЭМОЦИИ КАК ДВИЖУЩИЙ МОТИВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ Р. ФРЭНКА
О КЛЮЧЕВОЙ РОЛИ ЭМОЦИЙ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Фрэнк Р. СТРАСТИ В НАШЕМ РАЗУМЕ : СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ ЭМОЦИЙ / ПОД РЕД.
М. С. Довряковой ; ПЕР. С АНГЛ. И. В. КУШНАРЕВОЙ. — М. : ВЫСШАЯ ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ, 2017.

DOI: 10.17323/2587-8719-2018-II-4-207-213.

Мотивы человеческих поступков и значение этих мотивов для социальной коммуникации достаточно давно являются предметом интереса и осмысления для представителей различных областей знания — от философии до нейропсихологии. Причины той или иной траектории поведения людей, как правило, обосновываются культурно-этическими, религиозными или прагматическими мотивами. В последние годы широкое распространение получила идея о том, что природа человека эгоистична и что в принятии решений он склонен руководствоваться эгоистическими мотивами для того, чтобы выжить в процессе естественного отбора. Такой теории эгоизма склонны придерживаться специалисты в области биологии, психологии, экономики. Однако существует другой взгляд на этот вопрос.

Роберт Фрэнк, профессор экономики и менеджмента Корнелльского университета, опровергает концепцию эгоистической природы человека, полагая, что людьми не всегда движут исключительно эгоистические мотивы. Более того, он утверждает, что эгоистическое поведение зачастую несовместимо с достижением поставленных целей, в то время как эмоции и иррациональное поведение помогают добиваться высоких результатов. Он аргументирует эту позицию в своей книге «Страсти

*Старосоцкая Полина Олеговна, студентка бакалавриата, школа философии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва), postarosotskaya@edu.hse.ru.

**© Старосоцкая, П. О. © Философия. Журнал Высшей школы экономики.

в нашем разуме: стратегическая роль эмоций», которая и стала предметом данного обзора.

Роберт Фрэнк родился в 1945 г. в США. В 1971 г. он получил степень магистра в области статистики, а через год — докторскую степень в области экономики в Калифорнийском университете Беркли. До 2001 г. Фрэнк преподавал экономику, этику и публичную политику в колледже искусств и наук при Корнелльском университете. В 2004 г. он стал лауреатом премии Леонтьева за расширение границ экономической мысли. Роберт Фрэнк также является волонтером Корпуса мира (организации, привлекающей добровольцев в бедствующие страны для оказания помощи) и осуществляет гуманитарную поддержку в сельских районах Непала. Все это время Роберт посвятил изучению особенностей социального поведения в области экономических и личных отношений. Он был одним из первых, кто отметил негативную сторону гонки за социальным статусом. В своих книгах «Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status» (1985) и «The Winner-Take-All Society» (1995) Фрэнк рассуждает на тему того, что гонка индивидов за общественным положением не улучшает состояние общества в целом, а также того, что целью экономики должно быть благополучие рядового гражданина.

В рецензируемой книге автор развивает тему экономических и межличностных отношений, анализируя мотивы человеческого поведения с точки зрения психологии, этики, культуры и философии, а также объясняя их в терминах экономической теории.

Главная идея книги заключается в том, что значительную роль в принятии решений играет иррациональное начало и, в частности, такие эмоции, как гнев, зависть, любовь, которые не всегда вписываются в модель эгоистического поведения. Тем не менее, при достижении целей они зачастую срабатывают эффективнее, чем холодный эгоистический расчет. Как отмечает сам Роберт Фрэнк, одной из главных задач книги является понимание и осознание феномена жесткого альтруизма у людей. Он ставит вопрос о том, почему люди часто избирают траекторию поведения, не только не соответствующую их эгоистическим мотивам, но и просто противоречащую их материальным интересам. Для удобства он использует термины «модель обязательства» и «модель эгоистического интереса» (Фрэнк, Кушнарева, 2017: 22), чтобы обозначать ситуации, в которых поступки были совершены под действием иррационального начала и из эгоистических побуждений соответственно.

Автор утверждает, что следование исключительно эгоистическому интересу не только снижает возможную выгоду, но и зачастую в целом

несовместимо с достижением цели, как в деловых отношениях, так и в личных. Роберт Фрэнк иллюстрирует это утверждение так называемой «дилеммой заключенного» (Фрэнк, Кушнарева, 2017: 41–44): двое заключенных содержатся в разных камерах за совершенное тяжелое преступление, но у обвинения нет достаточных доказательств, чтобы вынести в качестве приговора наказание более одного года лишения свободы; каждому из заключенных предлагается совершить признание, и в этом случае признавшийся заключенный выйдет на свободу, а промолчавший будет заключен в тюрьме на двадцать лет. Если признание совершат оба заключенных, каждый получит по пять лет лишения свободы. Если же оба промолчат, каждый получит год лишения свободы. Заключенным запрещено контактировать друг с другом.

Как показывает практика, согласно модели эгоистического интереса, основной стратегией каждого заключенного становится признание, поскольку какую бы стратегию поведения ни выбрал другой заключенный, признавшийся получает более мягкий приговор. Однако очевидно, что если каждый из заключенных выберет эгоистическую траекторию поведения, оба окажутся в менее выгодном положении (каждый получит по пять лет лишения свободы), чем если бы каждый промолчал и таким образом «сотрудничал» (в этом случае каждый получит всего по одному году лишения свободы).

Дилемма заключенного наглядно демонстрирует ситуацию, в которой люди действовали эгоистически, но это не сработало, поскольку не привело к благоприятному результату. Таким образом, модель эгоистического интереса представляется неадекватной, в то время как более выгодной оказывается модель обязательства.

Фрэнк дает такому исходу свое объяснение. Он видит проблему в том, что модель эгоистического интереса дает некорректное описание и прогноз того, как ведут себя люди на самом деле (там же: 270). Это связано с тем, что экономическая теория в целом не учитывает иные факторы, кроме практической выгоды, таким образом, базируясь на ценностях, не соответствующих ценностям большинства людей (там же: 243).

Автор отмечает, что основным затруднением в данной дилемме является не столько невозможность коммуникации, — даже если бы заключенные имели возможность договариваться о решении признаться или молчать, они и в этом случае могли бы успешно солгать друг другу, — сколько недостаток доверия.

Это очень важное замечание, поскольку в нем Фрэнк раскрывает ту важную сторону человеческой коммуникации и кооперации, которую

не учитывают экономисты. Он говорит о том, что в отношениях людей рациональный расчет не всегда играет такую значительную роль, какую играют эмоции (Фрэнк, Кушнарева, 2017: 225).

Автор справедливо разделяет идею, которая была ранее высказана в работах М. Томаселло и Дж. Кагана: люди по своей природе предрасположены к кооперации с другими людьми, причем расположены именно эмоционально (там же: 159). Такая предрасположенность подкрепляется способностью людей считывать эмоции и намерения друг друга, что интересно — не всегда сознательно. «Мы, по-видимому, знаем, даже когда не можем это сформулировать, чем натянутая улыбка отличается от искренней» (там же: 19).

В рамках поставленной проблемы Фрэнк дает интересный и подробный анализ взаимоотношений между доверием и ложью. Он ссылается на исследования психолога П. Экмана, которые тот изложил в книге «Психология лжи» (там же: 132); согласно Экману, намерения человека поддаются считыванию за счет его мимики, жестикуляции, выражения лица, глаз и высоты голоса, благодаря которым можно распознать искренность или обман.

Здесь Фрэнк отмечает несколько интересных деталей, говорящих в пользу значимости эмоций. Во-первых, несмотря на то, что обман поддается считыванию по внешним проявлениям эмоций, он все-таки зачастую бывает очень успешен. Фрэнк отмечает склонность людей к интерпретации собственных действий и побуждений в выгодном свете, то есть к самообману, который вполне может стать успешным обманом других (там же: 143). Во-вторых, значение имеет фигура того, на кого направлен обман, — обмануть того, кто является знакомым или близким человеком, эмоционально намного сложнее, чем незнакомца (там же: 239). В-третьих, иногда люди лгут даже в том случае, когда ложь на самом деле невыгодна (там же: 131).

Последняя деталь особенно занимательна. Человек может солгать даже в той ситуации, когда понимает, что риски разоблачения высоки. Автор объясняет это тем, что эмоции мешают человеку рационально оценить ценность «вознаграждения» и риски, поскольку выгоду от обмана он получает раньше, чем издержки. Он обозначает это термином «дисконтирование». Приводя в пример проблему алкогольной зависимости, Фрэнк делает остроумное замечание: «если бы похмелье наступало до алкогольного опьянения, лишь немногие напивались бы» (там же: 99). Автор также объясняет некоторые аспекты личных взаимоотношений, рассматривая их через призму дисконтирования. Так, отмечает Фрэнк,

вознаграждение от измены получают сразу, в то время как расплата и раскаяние за нее наступает позднее (Фрэнк, Кушнарева, 2017: 212). Также автор делает важное замечание о том, что те люди, отношения которых построены на любви и личной привязанности, а не на прагматических корыстных мотивах, имеют преимущество: любовь к партнеру для них, по-видимому, является более сильным стимулом к верности и честности, чем та выгода, которую они могли бы получить от романа на стороне. Иными словами, эмоциональная привязанность является базовой составляющей морального поведения (там же: 174).

Этот вывод весьма значим для приближения к ответу на вопрос, как в современном мире возможен альтруизм и каким образом он способен «конкурировать» с эгоизмом. Фрэнк отбрасывает гипотезы о том, что склонность к альтруизму обусловлена исключительно давлением культуры или биологической потребностью (там же: 52). Он усматривает иной механизм, который склонен считать самым вероятным в формировании склонности к альтруизму. Автор склонен полагать, что нематериальные вознаграждения так же важны для людей, как материальные, а потому для человека важно внутреннее поощрение от совершаемых поступков, эмоция, нравственное чувство, не связанное с материальным интересом.

В этом отношении содержательно весомую часть книги Фрэнка составляет идея о том, что наши чувства и эмоции, — в частности, любовь и склонность к альтруизму — не лежат в плоскости решений, которые мы принимаем сознательно (там же: 209).

Автор излагает теорию психолога Д. Макклеланда (там же: 219–222) о модульной организации мозга. Согласно исследованиям, за обработку информации, эмоциональные реакции и мотивацию отвечает определенный мозговой отдел. Что интересно, за языковой модуль отвечает другой отдел, не связанный непосредственно с этой областью. Отмечается, что у пациентов, мозговые доли которых были расщеплены, языковой модуль каким-то образом по-прежнему сохраняет возможность доступа к тому, что чувствует «неязыковая» область. Такой пациент все еще может замечать поступки, мотивированные этим самым чувством, но не может объяснить, какова его мотивация. Таким образом, пациент сталкивается с желанием дать логическое объяснение своему поступку, то есть такое объяснение, которое может быть выражено в языке. Иными словами, языковой модуль выступает в качестве центра рационального сознания.

Из этого Фрэнк делает значительный для поставленной проблемы вывод: «Наш мозг имеет доступ к большей информации, нежели мы

осознаем» (Фрэнк, Кушнарера, 2017: 222). Такая интерпретация означает, что то, что экономисты принимают за максимальную полезность и рациональность, на самом деле является продуктом деятельности языкового модуля, который, в свою очередь, ответственен не за все поведение человека. Этот глубокий анализ заставляет по-новому взглянуть на феномен альтруизма, представляя его в качестве эмоционального, основанного на чувствах, не поддающегося рационализации порыва.

Суммируя вышесказанное, Фрэнк не отрицает того факта, что людьми часто движет материальный интерес, эгоистический мотив. Однако он утверждает, что нам следует «отбросить идею, что людьми всегда и повсюду управляет *только* материальный эгоистический интерес» (там же: 157). Фрэнк выражает идею о том, что альтруизм не только сумел сохраниться в мире, где есть множество преимуществ от эгоистического поведения, но и вполне способен сосуществовать с эгоизмом. «Репутация и искренность работают в тандеме» (там же: 107).

Еще одним серьезным замечанием, которое сделал автор, является мысль о том, что следование модели эгоистического поведения — это, в определенном смысле, деструктивная стратегия для социальной коммуникации и кооперации. Теория эгоизма утверждает, что соблюдение моральных норм одними людьми порождает у других желание воспользоваться этим в корыстных целях, но, как верно замечает Фрэнк, ожидание от других людей худшего побуждает худшее в нас самих, поскольку «представления о человеческой природе помогают формировать саму человеческую природу» (там же: 251).

Книга Роберта Фрэнка была встречена положительными отзывами коллег-экономистов, в которых были по достоинству оценены увлекательность повествования, ясность слога и глубина и точность изложенного материала.

Как отмечает сам автор, эта книга была написана с надеждой на то, что она сможет оказать влияние на сознание людей и подтолкнет их к более бережному отношению к окружающим, побудит их к заботе об интересах друг друга. Очевидно, что этот мотив имеет глобальное значение не только относительно экономических исследований, практической пользы бизнес-корпораций или государственной политики. Он представляет ценность, прежде всего, в вопросах морали, личных взаимоотношений и здоровой социальной коммуникации, построенной на любви, привязанности и взаимном доверии.

ЛИТЕРАТУРА

Фрэнк Р. Страсти в нашем разуме : стратегическая роль эмоций / под ред. М. С. Добряковой ; пер. с англ. И. В. Кушнаревой. — М. : Высшая школа экономики, 2017.

Starosotskaya, P. O. 2018. "Emotsii kak dvizhushchiy motiv chelovecheskogo povedeniya [Emotions as a Driving Motive of Human Behavior]: retsenziya na knigu R. Fr-enka o klyuchevoy roli emotsiy v prinyatii resheniy [A Review of Robert Frank's Book on the Key Role of Emotions in Decision Making]" [in Russian]. *Filosofiya. Zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki* [Philosophy. Journal of the Higher School of Economics] II (4), 207–213.

POLINA STAROSOTSKAYA

BA STUDENT AT THE SCHOOL OF PHILOSOPHY, NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MOSCOW

EMOTIONS AS A DRIVING MOTIVE OF HUMAN BEHAVIOR

A REVIEW OF ROBERT FRANK'S BOOK

ON THE KEY ROLE OF EMOTIONS IN DECISION MAKING

FR-ENK, R. [FRANCK, R. H.] 2017. *STRASTI V NASHEM RAZUME [PASSIONS WITHIN REASON]: STRATEGICHESKAYA ROL' EMOTSIY [THE STRATEGIC ROLE OF THE EMOTIONS]* [IN RUSSIAN].

ED. BY M. S. DOBRYAKOVA. TRANS. FROM THE ENGLISH BY I. V. KUSHNAREVA. MOSKVA [MOSCOW]: VYSSHAYA SHKOLA EKONOMIKI

DOI: 10.17323/2587-8719-2018-II-4-207-213.

REFERENCES

Fr-enk, R. [Franck, R. H.] 2017. *Strasti v nashem razume [Passions within Reason]: strategicheskaya rol' emotsiy [The Strategic Role of the Emotions]* [in Russian]. Ed. by M. S. Dobryakova. Trans. from the English by I. V. Kushnareva. Moskva [Moscow]: Vysshaya shkola ekonomiki.