**Министерство образования Российской Федерации**

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

**Каббала и экономика: рациональность «человека экономического» и рациональность «человека каббалистического».**

РЕФЕРАТ

Выполнил: студент 4 курса

Лучинкин А.А.

Проверил: Кальченко К.Е.

Оценка: 5

**Санкт-Петербург**

**2005 г.**

**1. Рациональность поведения как основа метода экономической теории.**

Экономическая наука, как и другие дисциплины, относящиеся к общественным наукам, имеет своим предметом человеческое поведение. То есть можно сказать, что все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения, включая не только индивидуальное поведение, но и последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение. Однако научный подход к описанию и предсказанию человеческого поведения требует от общественных наук его обобщения, типизации. На практике это проявляется в использовании определенной поведенческой модели, предполагающей упрощенное представление о человеческой природе. **Данная модель является не предметом изучения, а инструментом исследования, элементом метода соответствующей теории.** При этом для каждой из общественных наук характерно свое представление о человеке, о логике его поведения, фиксирующее те его свойства, которые составляют главный интерес для данной отрасли знания, и абстрагирующееся от остальных его признаков. Именно содержание этой рабочей модели человека, выбор составляющих ее признаков определяет специфику общественных наук, разделение труда между ними, очерчивает предмет их исследования.

В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей. Приведем общую схему модели экономического человека, отражающую, на наш взгляд, точку зрения, принятую большинством современных исследователей.

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является ограниченным. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден делать выбор.

2. Факторы, обусловливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: предпочтения и ограничения. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения — его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. Ограничениями могут являются также действия других участников рынка. Предпочтения экономического человека более устойчивы, чем его ограничения.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям. Другими словами, альтернативы всегда должны быть сравнимы между собой.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи). Важно то, что действия индивида определяются его собственными предпочтениями, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т. д. В этом смысле экономический человек и по сей день остается утилитаристом. Благодаря предпосылке собственного интереса всякое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является ограниченной — ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов — и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации требует издержек. Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска — одним из ценовых ограничений.

6. Выбор экономического человека является рациональным в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям, или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию. В современной экономической теории предпосылка максимизации целевой функции означает: люди выбирают то, что они предпочитают, — она просто устанавливает связь между упорядоченными предпочтениями и актом выбора или действием. Необходимо подчеркнуть, что мнения и ожидания, о которых идет речь, могут быть ошибочными, и субъективно рациональный выбор, с которым имеет дело экономическая теория, может казаться иррациональным более информированному внешнему наблюдателю. Экономический человек может делать ошибки, но они могут быть только случайными, а не систематическими.

**Главная характеристика современного экономического человека заключается в максимизации целевой функции.** Это свойство, которое можно назвать экономической рациональностью, мы рассмотрим более подробно.

Понятия рационального выбора и рационального поведения играют важнейшую роль в методологии экономической теории. В других общественных науках понятие рационального поведения употребляется в ином смысле, чем в экономической теории, трактуется ближе к его обыденному толкованию и означает: разумное, адекватное ситуации. Соответственно антитезой рациональному в данном значении будет неразумное, неадекватное. Критерий рациональности здесь относится не только к средствам, но и к целям поведения, т. е. является содержательным. Рациональное в данном значении — синоним функционального: так можно назвать поведение индивида или группы, если оно объективно способствует их сохранению и выживанию, даже если такая цель сознательно не ставится. *В этом смысле и невротическое поведение можно назвать рациональным, поскольку оно позволяет человеку как-то компенсировать полученную психическую травму.* Рациональное поведение в данном смысле объективно способствует равновесию системы, которое, однако, вовсе не обязательно является оптимальным ее состоянием. То есть рациональность поведения, из которой исходят такие науки, как социология, психология, антропология, вовсе не обязательно подразумевает его осознанность.

Подобную функциональную рациональность следует отличать от более узкой концепции рациональности как оптимизирующего поведения, которая принята в основном течении экономической науки. Здесь критерий рациональности является формальным: рациональность в большинстве случаев означает максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях, т. е: выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели. В зависимости от наличия или отсутствия полной информации понятие экономической рациональности раздваивается. При полной информации рациональным (логически эквивалентным максимизации некоторой целевой функции) является выбор, сделанный на основе всеохватывающего (полного) и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений; при отсутствии полной информации рациональным является выбор варианта с максимальной ожидаемой полезностью. Если непротиворечивость предпочтений может быть сочтена признаком любого рационального выбора в самом широком смысле слова, то их всеохватность, а также непрерывность и взаимозаменяемость являются специфическими признаками экономической рациональности.

Следует отметить, что специфика экономической науки как науки о рациональном поведении индивидов была осознана не сразу. С Адама Смита и вплоть до начала нашего столетия господствовало «материальное» определение экономической науки как науки о «природе и причинах» материального богатства или благосостояния или (марксистский вариант) об отношениях людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Автором современного определения экономической теории стал английский экономист Лайонел Роббинс. Осмыслив опыт маржиналистской революции в экономической теории, Роббинс пришел к выводу, что современная ему экономическая наука не ограничивается рамками «материалистического определения», а является «наукой, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление». Очевидно, что главным признаком экономических явлений Роббинс, определение которого до сих пор считается классическим в экономической науке, называет рациональный выбор, соизмерение целей и ограниченных ресурсов для их достижения, в какой бы сфере деятельности этот выбор ни осуществлялся.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что понятие экономической рациональности является главной отличительной чертой экономического человека, которая используется в большинстве гипотез, создающихся в рамках основного течения современной экономической теории.

**2. Обоснование рациональности поведения человека в науке Каббала.**

Рассмотрим представление о поведении человека в науке Каббала. Согласно Каббале, акт творения мироздания начинается с того, что из основы мироздания, Высшей управляющей силы, выходит «свет», который является «желанием наслаждать». Свет создает «желание насладиться» светом, равное ему по количеству и качеству, и наполняет это желание. Наслаждение называется термином "свет", ор. Желания насладиться называется термином "сосуд", кли. В Каббале оперируют только с этими двумя понятиями: наслаждением и желанием им насладиться. Утверждается, что во всем мироздании нет ничего, кроме этих двух компонентов. Все компоненты мироздания, на всех стадиях его развития: неживой, растительной, животной и человеческой — все желает насладиться, желает получить часть света. Вся природа — это желание поглотить, насладиться, наполнить свое желание, ощущение пустоты, недостатка. Творения, уровень развития желания которых в Каббале характеризуется как неживой, растительный и животный — желают наполнить только свой собственный недостаток. Уровень развития желания «человек» обладает качественным отличием: в нем есть не только желание наполнить себя, как на животном уровне, но есть ощущение себе подобного. В силу этого человек ощущает наслаждения и страдания других, т.е. может расширять свои желания за счет желаний окружающего общества. То есть человек желает заполнить себя не тем, чего желает, а тем, чем наслаждаются другие. Человек испытывает страдания от того, что у него нет чего-либо, что есть у окружающих.

Меры желания и наслаждения описываются цифрами, говорящими о величине "объема" желания и величине света. То есть само желание может быть конечным, ограниченным по величине и измеримым.

Под наслаждением в Каббале понимается удовлетворение желания в любых его проявлениях: материальном, моральном, интеллектуальном, физическом. Наслаждение ощущается только при наличии очень сильного желания и при полном отсутствии желаемого. Наслаждение испытывается только на грани между самим наслаждением и желанием насладиться, при первом контакте желаемого с желаемым. Но как только наслаждение входит в желание и начинает наполнять его, желание насладиться постепенно исчезает. То есть получаемое наслаждение немедленно уменьшает желание, что в свою очередь, уменьшает и наслаждение. А если наслаждение больше самого желания, то оно вызывает отторжение.

Перейдем непосредственно к рассмотрению человека. При наслаждении человека знаниями, властью, богатством, сексом и пищей мы видим, что ощущение наслаждения уменьшается при получении желаемого. Нередко человек работает десятки лет, чтобы приобрести желаемое, но, обретая его, теряет ощущение наслаждения. Именно исчезновение ощущения наслаждения и вызывает в человеке порыв к поиску новых наслаждений.

После получения желаемого человеку необходимо новое наслаждение. Этот процесс бесконечен. Поэтому человек никогда не наслаждается: он находится в постоянном поиске наслаждения.

Таким образом, человек помещен в среду, которая целиком состоит из наслаждений и страданий. Естественно, что в такой ситуации человек не имеет возможности выбрать страдания и отвергнуть наслаждения, то есть все его поведение является строго рациональным. Все действия человека оказываются вынужденными и определяются его сравнением мер наслаждения и страдания от альтернативных вариантов выбора. Внутренняя природа человека и внешние обстоятельства вынуждают человека действовать по заложенному в нем алгоритму поведения.

Как же в Каббале объясняются примеры поведения внешне иррационального, то есть такого, в котором человек выбирает варианты действия, ведущие к страданию, а не наслаждению? Утверждается, что в данном случае перед нами особая форма расчета, когда, оценив выгоду, человек находит ее предпочтительней страдания и соглашается перенести страдание ради наслаждения в будущем. Примеры такого поведения – человек соглашается на хирургическую операцию и платит за нее большие деньги, вкладывает много средств и времени в приобретение выгодной специальности. В данных случаях также присутствует расчет, когда, вычитая величину страдания из величины ожидаемого наслаждения, человек получает определенное положительное сальдо.

Среди поступков человека мы можем выделить те, которые кажутся нам совершенно бескорыстными. Это следствие неполного знания строения человеческой природы, и некоторые побуждения, такие, как любовь, самопожертвование, кажутся нам не эгоистическими, а альтруистическими. Согласно Каббале, альтруистическим поступком можно назвать только такой, при котором человек не наполняет ни одного из своих желаний. А такой поступок человек не в состоянии совершить, потому что не найдет необходимой для этого энергии.

Развитие человечества на протяжении тысяч лет его существования — это развитие и реализация разных уровней желания наслаждаться. Именно желания и нахождение способов их удовлетворения и определяют тот или иной уровень развития цивилизации и всего, что называется технологическим и научным прогрессом.

Благодаря тому, что желания в человеке постоянно совершенствуются, т.е. возрастают количественно и качественно, человечество движется вперед.

1. Булгаков С. II. Об экономическом идеале//Труды по социологии и теологии. 2-х т. Т.1. - М.: Наука, 1999. - С. 234.
2. Лайтман М. Наука каббала. 2-х т. Т.1. – М.: НПФ «Древо Жизни» издательская группа kabbalah.info, 2003
3. Лайтман М. Последнее поколение. – М.: НПФ «Древо Жизни» издательская группа kabbalah.info, 2004
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. -М. Прогресс, 1993)
5. Труды членов Российского Философского Общества, секция история и философия каббалы, выпуск 3 «Каббала и современность», М.: НФ «Институт перспективных исследований», 2005.
6. Электронный ресурс http://www.kabbalahscience.com/
7. Электронный ресурс http://www.kabbalah.info/