

ТЕОРИЯ ТРУДОВОГО ПРАВА

УДК 349.2

Трудовое право и «экономический империализм»: о пользе и ограниченности междисциплинарного подхода

А. М. Лушников

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
Российская Федерация, 150003, Ярославль, ул. Советская, 14

Для цитирования: Лушников, Андрей М. 2025. «Трудовое право и “экономический империализм”»: о пользе и ограниченности междисциплинарного подхода.» *Ежегодник трудового права* 15: 43–64. <https://doi.org/10.21638/spbu32.2025.104>

В статье рассматривается возможность применения к решению теоретических и практических проблем трудового права подходов, выработанных в рамках «экономического империализма». Автор исходил из того, что «экономический империализм» — направление научных исследований, связанных с попытками распространить законы и иные основные положения неоклассической экономической теории и отчасти неoinституционализма на сферы общественных отношений, не связанных с экономикой (т. е. экономический подход ко всем социальным вопросам без исключения, в том числе к праву). Он носит междисциплинарный, но достаточно односторонний характер. Выявлены его ключевые понятия и методологические основы, а равно их применимость в отношении феноменов, связанных с трудовым правом. Это касается максимизации рационального поведения в широком смысле, стабильности предпочтений к основополагающим объектам выбора, рынков, как координаторов деятельности во всех сферах, а также модели «человека экономического». В статье показано, что «экономический империализм» построен на крайних упрощениях, не реалистичен и имеет одностороннюю идеологическую основу. Сделан вывод о том, что классический «экономический империализм» утрачивает актуальность и крайне мало что дает трудовому праву. В более умеренной форме, через «право и экономику», он представляет существенный интерес. Это касается изучения стимулирующей роли заработной платы, исследования отдельных видов безработицы, эффективного распределения рабочего времени и времени отдыха, нормирования труда, охраны труда и др. Однако при этом надо иметь в виду социальную (защитную) функцию трудового права, важнейшее значение которой в любом более или менее цивилизованном государстве не подлежит сомнению.

Ключевые слова: «экономический империализм», трудовое право, междисциплинарные исследования, рациональный выбор, трудовые договоры, заработная плата.

1. Введение

В настоящее время трудовые отношения и трудовое право находятся в своеобразном «поиске образа», переживают период трансформации, по глубине не уступающий той, которая породила само трудовое право на рубеже XIX–XX вв. Можно спорить о направленности и содержании этой трансформации, однако новые тенденции в развитии явно наметились (Лушников, Лушникова 2015). Для определения дальнейших путей развития отрасли и науки может помочь междисциплинарный подход, использование наработок, осуществленных в рамках других гуманитарных наук. Речь идет прежде всего о социологии, философии, психологии, экономике. Одним из своеобразных и значимых стыковых подходов является «экономический империализм». В данной статье предпринята попытка определить применимость и результативность выделенных в рамках «экономического империализма» подходов к рассмотрению проблем трудового права. Это касается целого спектра «империалистических положений» о природе человеческого поведения, природе выбора, мотивации его деятельности и др.

В самом общем смысле «экономический империализм» — направление научных исследований, связанных с попытками распространить законы и иные основные положения неоклассической экономической теории и отчасти неoinституционализма на сферы общественных отношений, не связанных с экономикой (т.е. экономический подход ко всем социальным вопросам без исключения, в том числе к праву).

Некоторые основания для такого подхода дало определение экономики, данное известным британским экономистом Л. Роббинсом (1898–1984), которое стало результатом осмысления «маржиналистской революции» последней трети XIX в. Ученый в своей известной книге 1932 г. «Очерк о природе и значении экономической науки» утверждал, что современная ему экономическая наука является «наукой, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (Роббинс 1993, 18). Процесса выбора целей Роббинс не касался, как и его последователи. Подчеркнем, что такое определение стало результатом изучения не реального поведения человека, а именно маржиналистской экономической теории.

Между тем классическое определение предмета экономической науки, с которым согласятся практически все юристы, связано с изучением общественных отношений, обусловленных производством товаров и оказанием услуг, а также их оборотом, использованием и потреблением. Для примера сошлемся на мнение нобелевских лауреатов по экономике П. Самуэльсона (1915–2009) и В. Нордхауса (р. 1941): «Экономика — это наука, изучающая то, каким образом общество использует ограниченные ресурсы для производства полезных товаров и распределяет эти товары между людьми» (Самуэльсон, Нордхаус 2008, 45).

Ключевыми понятиями «экономического империализма» являются: 1) редкость ресурсов, 2) их цена, 3) альтернативные издержки их приобретения или утраты субъектом (и рациональный выбор между ними), 4) выгоды от этого. Следовательно, и главный постулат заключается в том, что человек при ограниченности ресурсов и наличии альтернативы выбирает между выгодами и издержками, ориентируясь на свою максимальную выгоду, выраженную в ценах благ.

Подчеркнем, что никаких исследований на стыке общественных наук «экономический империализм» не предполагает. Речь идет о механическом присоединении к экономической теории смежных общественных дисциплин на основе их охвата максимизирующим неоклассическим подходом. Именно в духе «империализма» человек превратился в «человеческий капитал». В этой связи мы настаиваем на строгом разделении междисциплинарного научного направления и учебной дисциплины «право и экономика» и сугубо экономического научного направления и учебной дисциплины «экономический анализ права», который основан именно на «экономическом империализме». Об этом мы неоднократно писали ранее (Лушников 2019, 54–79).

Расцвет «экономического империализма» пришелся на 70–80-е годы XX в., когда такой подход казался необычным, свежим и интересным. Он совпал с подъемом авторитета неоклассики в экономических науках, с началом кризиса идеологии социального государства, проведением политики «рейганомики» и «тэтчеризма» в США и Великобритании. Однако уже в конце 90-х годов стали очевидными условность и даже, в отдельных случаях, комичность данного подхода. Так, норвежский экономист А. Сандмо (1938–2019), приветствуя междисциплинарные исследования, назвал односторонний «экономический империализм» очевидно противоречивым и проблемным, опирающимся на слишком узкие и нереалистические основания, узкий фокус исследования, базирующимся на простых экономических моделях (Сандмо 2019, 512–516). Из представителей других неэкономических гуманитарных дисциплин к нему более благожелательно относятся только некоторые политологи (в духе «политических рынков»). Другие гуманитарии, включая юристов, оценивают «империализм» достаточно критично и даже с нескрываемой иронией. В силу названных причин весьма распространенной оценкой выводов «империалистов» в отношении неэкономических социальных феноменов является их определение как «либо банальных, либо смешных». Аналогично можно оценить и многие выводы «экономических аналитиков права» (базирующиеся на «экономическом империализме») в отношении трудового права (об этом далее).

Однако это не снимает вопрос о рассмотрении различных аспектов «экономического империализма», приемлемости его положений для изучения взаимодействия трудового права и экономики (Лушников 2022, 10–45). Это тем более важно с учетом того, что у трудового права помимо социальной (защитной) функции есть еще и экономическая функция, игнорирование или недооценка которой недопустимы.

2. Основное исследование

Подлинный отец-основатель рассматриваемого направления экономической мысли Г. Беккер (1930–2014) утверждал, что экономика отличается от других наук не предметом, а именно подходом (который является всеобъемлющим) к изучению предмета, в качестве которого может выступить любое человеческое поведение, в том числе вообще формально не связанное с экономикой. Именно Беккер сформулировал исследовательскую программу, в которой аппарат неоклассической теории, основанный на предположении: 1) о максимизации рационального поведения в широком смысле, 2) стабильности предпочтений к основополагающим объектам

выбора, 3) рынках, как координаторах деятельности во всех сферах, — рассматривается как всеобъемлющие рамки для всех общественных наук. За точку отчета бралось наличие у каждого человека ограниченных средств и конкурирующих целей с последующим достижением состояния равновесия (Беккер 2003, 32).

Производной от констатации всей совокупности этих положений и одновременно их предпосылкой является модель «человека экономического» (или «человека рационального»), возможность в этой связи точного прогнозирования поведения людей в любых сферах деятельности, выражение этого поведения через числа, формулы, графики, таблицы и др. Отсюда бесчисленные модели поведения людей в конкретных обстоятельствах, всяческие «кривые» (в том числе кривые безразличия) и др. При этом «человек рациональный» является крайним эгоистом и материалистом, для которого, в прямом смысле, нет ничего святого, кроме эгоистического интереса («ничего личного, только бизнес»). Он владеет полной информацией, полностью контролирует свое поведение и обладает даром предвидения. Такому подходу сопутствует методологический индивидуализм, согласно которому все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности индивидов (причем даже семьи и фирмы рассматриваются как единые индивиды). Очевидно, что эта конструкция зиждется на крайнем редукционизме, упрощении общественной реальности до некоего подобия экономического «театра теней».

От себя добавим: каждое из ключевых положений «империализма» даже в рамках экономической науки подвергается серьезной критике, а взятые в совокупности, они образуют весьма шаткий, фактически «песчаный», фундамент и для анализа проблем трудового права. Рассмотрим их по порядку.

1. Так, в научной литературе (психология, психиатрия, социология, политология, философия и др.) пишут даже о *провале рациональности и огромном влиянии на человеческое поведение психических проявлений и этики, автоматических реакций и алгоритмов*. Не менее часто указывается на примитивность чисто экономического подхода и в целом модели «человека экономического», на распространенность когнитивных ошибок и проявлений прямо иррационального поведения и др. Примечательно, что и некоторые экономисты, в том числе отечественные, показывают более сложный образ человека в экономической науке («человека экономического»), подчеркивая его эволюцию и противоречивость (Автономов 2020).

Критический обзор начнем с точки зрения американского политолога, социолога, психолога, математика, кибернетика и экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике 1978 г. Г. Саймона (1916–2001). Этот ученый-универсал еще в 50-х годах прошлого века начал обосновывать концепцию «ограниченной рациональности», которая в корне расходилась с приматом экономической рациональности и теорией рационального выбора (Саймон 1993).

Саймон одним из первых четко разделил представление о рациональном поведении на два варианта:

1. Свойственная всем гуманитарным наукам трактовка рационального поведения как разумного (основанного на модели «человека разумного»), не абсурдного, не глупого, не экстравагантного, не эксцентричного. В жизни люди ведут себя именно так, что, в свою очередь, не мешает им совершать ошибки, вести себя непоследовательно, проявлять слабости, не владеть полной информацией, не уметь

ее правильно обработать, умышленно избегать в отдельных случаях выбора и поступать «как все», «присоединяться к большинству» и др.

2. Выведенная экономистами-неоклассиками трактовка рационального поведения как направленного на наиболее экономически эффективный выбор (на базе модели «человека экономического»), основанного на обладании полной информацией и знанием всех возможных альтернатив, свободного от эмоций и переживаний, осуществляемого почти мгновенно корректировку своих действий и др. Саймон тактично называл его «не лучшим вариантом».

Он убеждал экономистов в том, что их «человек экономический» с его моделями «рационального выбора» и «максимизации рационального поведения» просто не соответствует действительности. Человек, по его мнению, не может быть простым калькулятором счета прибылей и убытков в режиме реального времени, чему есть масса причин. Главные из них: большие затраты на получение и обработку информации об альтернативных возможностях, искажения в оценке полученной информации, незнание возможных последствий такого выбора и всех альтернатив, неопределенность дальнейших перспектив и неверное (или неполное) представление о будущем, сила привычек и стереотипов и др. Смущала Саймона и констатация заданности цели, что делало рациональным только выбор средств ее достижения. Например, если человек решил добровольно расстаться с жизнью (заданная цель), то вполне рационально будет принять яд. В этой связи человек не только не максимизирует выгоду, что не может сделать в принципе, а просто стремится зафиксировать определенный уровень устремлений в соответствии с конкретными обстоятельствами (ниже или выше достигнутых), идет «в потоке» и др. По сути, Саймон предложил заменить концепцию максимизации рационального поведения на концепцию нахождения удовлетворительного результата.

Это напоминает игру в шахматы, когда следующий ход делается не после анализа всех имеющихся вариантов (а их тысячи), а в соответствии с уместным в данном случае паттерном или стратегией игры. В ситуации бесконечного выбора из многих альтернатив, с учетом возможного затраченного времени и усилий, даже самый рациональный человек может вообще вполне удовлетвориться тем, что имеет.

Все работы Саймона по данной тематике красной нитью пронизывают следующие положения: 1) экономическая теория должна опираться не на вымышленные, а на реальные представления о человеческом поведении; 2) такое представление могут дать только междисциплинарные исследования, в которых экономический подход будет только одним из равноправных на уровне с другими подходами, свойственными иным гуманитарным наукам; 3) экономисты могут изучать только результат, но не процесс выбора, а это не дает больших результатов; 4) любое моделирование, в том числе компьютерное, необходимо, однако оно не дает адекватного представления о человеческом поведении, а только позволяет избежать наиболее грубых и очевидных ошибок.

Г. Саймон одним из первых заострил внимание на курьезном характере применения экономической терминологии к явлениям общественной жизни, напрямую с ней не связанным. Отчасти это связано с чувством ложного превосходства и даже пренебрежением экономистов к данным других социальных наук, о которых упоминал американец. Например, он отмечал, что если экономическая теория применима при оценке выбора котлет в ресторане, то совершенно необязательно,

что аналогично будут проходить выборы в органы власти или выбор работы. С явной иронией он приводит слова Г. Беккера, свидетельствующие о распространении теории «рационального выбора» на постель. Беккер в 1974 г. в одной из своих статей так описал поведение мужа: «Он будет ночью читать в постели только при условии, что ценность чтения (с его точки зрения) превышает ценность недосыпа его жены». В связи с этим американский ученый ответил, что предложенная им «ограниченная рациональность» как раз и будет означать «иррациональность» по Беккеру (Саймон 1993, 17–18).

Решительный шаг в критике полной рациональности «человека экономического» сделали психологи, а пионерами исследований о когнитивных искажениях в восприятии человеком внешнего мира и социальных процессов выступили израильские Д. Кинеман (1934–2024) (лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г.) и А. Тверски (1937–1996). Их поддержали специалисты по поведенческой экономике, юристы и др. (Кинеман, Сибони, Санстейн 2021; Эльстер 2018). Вне экономической науки в отношении гуманитарной сферы (в том числе в юридической науке) существование безупречно рационального «человека экономического» (Лушников 2018, 55–58) и прочих «экономико-империалистических» изысков не допускает почти никто.

Экономист-неоклассик и нобелиат по экономике, британец Р. Коуз (1910–2013) по этому поводу с долей иронии писал: «Насколько я понимаю, по мнению Беккера и Познера, решительным преимуществом, которым обладают экономисты в решении социальных проблем, является их теория или подход к человеческому поведению, трактовка человека как рационального максимизатора полезности» (Коуз 2015, 48). Однако Коуз отрицал аналогичность или даже похожесть поведения человека в различных сферах, тем более если за стандарт берется чисто экономическая сфера. Далее британец делал вывод: «В этих разных сферах человек стремится достичь неодинаковых целей и особенно отличаются институциональные рамки, в которых делается выбор. Мне кажется вероятным, что приобретение способности различать и принимать эти цели институциональных рамок (как, например, в действительности функционирует политическая и правовая система) потребует специального знания, которое вряд ли будет получено теми, кто работает в какой-то иной дисциплине. Более того, теория, пригодная для анализа одной из этих социальных систем, потребует, вероятно, включения характеристик, затрагивающих важные специфические взаимоотношения этой системы» (Коуз 2015, 48). Мы разделяем выделение на первый план именно институциональных рамок, а равно и в целом институциональный подход к трудовому праву, который кажется нам весьма продуктивным (Лушников 2023, 26–44).

Напротив, в рамках «экономического империализма» институциональные факторы уходят не на второй, а даже на третий план. Для примера рассмотрим подход к трудовому праву американского ученого-юриста и федерального судьи Р. А. Познера (р.1939), который был не только «экономическим империалистом», но и основателем «экономического анализа права». В его классической работе содержится целая глава под названием «Регулирование трудовых отношений» (Познер 2004, 340–363). Начинается она весьма неожиданно с параграфа «Основная трактовка трудовых монополий». Несложно догадаться, что посвящена она тому, насколько плохи профсоюзы, которые занимаются ограничением предложения

труда, чтобы работодатель не использовал конкуренцию для регулирования «цены труда». Это, в свою очередь, создает монопольные преимущества для работников, что не привлекательно с экономической точки зрения. Не отрицался монополизм и со стороны работодателя, но с ним борются, а профсоюзный монополизм приветствуют. Именно последний запускает порочную цепочку замещения труда капиталом, роста безработицы, перевода производства в страны с более дешевым трудом, ухудшения условий труда не членов профсоюзов и др. Короче, профсоюзная надбавка вредит производству и самим работникам, в интересах которых соглашаться с требованиями работодателей, что не будет искажать рыночную экономику и даст максимальный прирост общественного богатства. Судя по дальнейшему изложению, а профсоюзы постоянно находятся в эпицентре внимания американца, именно они представляют собой своеобразный «корень зла», и чем меньше их влияние, тем эффективнее экономическое развитие. Познера вполне устраивает американская доктрина «трудоустройства по желанию», но желательно сократить экономические издержки увольнений, связанные с коллективно-договорными условиями (выходное пособие при невиновном увольнении, медицинское страхование, иные социальные гарантии и др.). Как можно понять автора, он вообще является противником коллективных и социально-партнерских трудовых отношений, не считая коллектив работников надлежащим субъектом трудовых отношений.

Познер показал себя противником установления минимального размера оплаты труда, как и императивно установленных затрат на охрану труда, так как их размеры должен определять рынок. И что уже совсем странно, Познер связывает профсоюзы с наличием дискриминации работников по расовому, половому и возрастному признакам. Однако он категорически отрицает необходимость антидискриминационных мер со стороны государства, так как опять же рынок все эти непотребства искоренит, ибо они экономически неэффективны. Да и федеральный закон о пенсиях кажется ученому излишне жестким, поскольку работодатели сами могут определять пенсионные планы исходя из своих экономических возможностей, а не императивных правовых норм. Вывод из всего этого получается достаточно ожидаемый, но для юристов-трудовиков проблемный: все трудовые и пенсионные отношения лучше регулировать в договорном порядке между конкретными работодателем и работником при минимальном объеме ограничительных правовых норм, а лучше без оных. Ориентирами должны служить перспективы возрастания общественного благосостояния, рост прибыли и экономической эффективности. Даже если положение конкретного работника ухудшится, то оно в конечном итоге улучшится, но либо позже, либо за счет уменьшения его затрат и др. В общем, наиболее рационально для работника, с учетом общественной экономической выгоды, не осуществлять коллективные действия, а соглашаться с работодателем и не искажать работу рыночного механизма.

Хотелось бы быть правильно понятым: мы не отрицаем того, что люди как в экономической, так и в любой другой сфере общественной жизни часто и даже, возможно, в большинстве случаев ведут себя рационально и даже ориентируются на экономическую выгоду. Однако во внеэкономической сфере, например, при выборе друзей, супруга, хобби, места учебы и др. мы охотно поддаемся эмоциям, что нормально, а экономические соображения и рациональность если и играют в этом какую-либо роль, то далеко не всегда определяющую. Вечный пример из «эконо-

микс»: ситуация, когда студент считает, сколько денег он бы заработал, если бы не учился в вузе, а работал разносчиком еды, реальному студенту, в крайнем случае современному российскому, может даже не прийти на ум. Естественно, это не помещает такому студенту при недостатке средств на обучение устроиться на работу официантом или тем же разносчиком еды.

Мотивация выбора места работы и условий трудового договора вообще оказалась достаточно сложной и явно несводима только к размеру зарплаты. Это отразилось на легализации нетипичных (гибких) трудовых договоров, позволяющих совмещать работу с исполнением семейных обязанностей, поддержанием здоровья, заботой о нуждающихся в уходе лицах, самореализацией, хобби и др. В этой связи легализация новых видов трудовых договоров несет и существенную социальную нагрузку (Тарусина, Лушников, Лушникова 2017, 271–239). Между тем «экономический анализ» российского трудового права со стороны экономистов дает несколько иные результаты. В данном случае все сводится к жесткой констатации: если закон расширяет возможности экономической деятельности, то он эффективен, а если ухудшает, то неэффективен (Экономический анализ нормативных актов 2001, 17).

Повторимся, представлять себе человека в виде вычислительной машины, ежесекундно сравнивающей свои затраты (времени, сил, денег и др.) и полученные результаты (в виде материальной выгоды, новых связей, покровителей и др.), — крайнее упрощение. К тому же в некоторых случаях затраты и результаты просто несопоставимы и никакими зарплатами не измеряемы. Например, как и с чем соизмерить удовольствие от любви или радость общения с близкими, созерцание памятников истории и культуры, отдых на природе и др.? Именно модель человека как «машинообразного» устройства, сравнивающего в режиме реального времени затраты и выгоды от всего и вся, — тупик «экономического империализма».

Подчеркнем, что модель «человека экономического» и его «рационального выбора», которая господствует в современных неоклассических экономических исследованиях, в действительности является крайне уязвимой. Это самая примитивная, причем никогда в реальности не существующая модель человека. Не реалистичны такие основы этой модели (и предпосылки экономических исследований), как постулат о полной рациональности (расчетливости) («человек оценивающий»), стремление к «предельной полезности», обладание им «полнотой информации» (и ему ведомы все возможные альтернативы), полный самоконтроль и сдержанность, аскетизм на уровне монашества, утверждение об изначальной склонности человека к обмену (торговле) и др. Вера в существование такого субъекта напоминает «веру в предполагаемые обстоятельства» по системе К. С. Станиславского. Действительно, американский экономист Р. Солоу (1924–2023), автор неоклассической теории экономического роста, прямо писал о необходимости добровольной веры «в предполагаемые обстоятельства», без которой у экономических теорий оказывается слишком много допущений и противоречий. Другой американский экономист, Д. Макклоски (р. 1942), подчеркивала сложность для неэкономистов привыкнуть к подобным фигурам речи, характерным для экономистов (Макклоски 2015, 69).

Методологическая ошибочность такого подхода для нас, как и для почти всех неэкономистов, очевидна, однако даже разделяющие идею рациональности ученые-неэкономисты понимают ее совершенно иначе, чем экономисты-империалисты.

Так, социальный психолог из Гарварда и популяризатор науки С. Пинкер (р. 1954) соглашался с важной ролью рациональности, однако она им понималась во вполне традиционном для гуманитариев смысле, т. е. как противовес откровенной глупости, как способность использовать сообразные случаю знания для достижения соответствующих целей. Само знание здесь выступает в качестве обоснованного истинного убеждения. Примечательно, что все приведенные им случаи проявления экономической рациональности он свел к здравому смыслу и даже народной мудрости (когда лучше отложить удовольствие на потом или порадовать себя сейчас; что стоимость товаров в разных обстоятельствах для потребителя разная и др.). Симпатии Пинкера в этой части (с учетом признания многочисленных когнитивных искажений) явно на стороне поведенческой экономики и основанного на ней либертарианского патернализма в духе юриста К. Санстейна (р. 1954) и экономиста Р. Талера (р. 1945). Для Пинкера мыслящие существа — всегда облеченные в плоть коллективисты, для которых личная заинтересованность неизбежно порождает моральные и правовые обязательства, а сама рациональность не может быть сведена к последовательности логических операций (Пинкер 2023, 67–68, 96–116; и др.).

Уже совсем неожиданно высочайшим проявлением человеческой рациональность Пинкер назвал науку, мораль и право, а совсем не экономику, формальную логику или математику, так как не гадить, а, наоборот, помогать другим, подчиняться обязательным для всех правилам поведения и доверять науке — наиболее рациональное поведение без всякой максимизации чего-либо. Более того, Пинкер рациональность назвал общественным благом и нравственной добродетелью, что в систему «экономического империализма» с его индивидуализмом и имморализмом вообще не вписывается (Пинкер 2023, 117, 316, 318).

С. Пинкер с уважением относится к непредвзятым исследованиям, связанным с констатацией биологических особенностей основы выбора, что бросает густую тень на идею полной и единой для всех рациональности. Действительно, целый ряд авторов, многие из которых женщины, доказывают различия механизмов выработки решений у мужчин и женщин. Большинство из них феминистки, которые не ведут речь в координатах «лучше — хуже», а подчеркивают именно особенности женской психики и когнитивных способностей, что затрудняет модель единого «рационального выбора», если бы она даже гипотетически была возможна. Достаточно вспомнить исследования Дж. Грея (р. 1951) «Мужчина с Марса, женщина с Венеры» (1992), Э. Мойр и Д. Джессела «Пол мозга» (Грей 2020; Мойр, Джессел 2018). По их мнению, идея равенства мужчин и женщин — «биологический и научный обман», а отличия касаются не только физиологии, но и выбора жизненных приоритетов, работы, способов общения, сексуальности, типов мышления и мировосприятия, критериев и особенностей выбора («глазами» или «ушами») и др.

Естественно, мужчины и женщины равны в трудовых правах и любая дискриминация по половому признаку морально отвратительна и незаконна, но эти отличия надо учитывать, особенно если они связаны с беременностью и родами, в том числе на уровне правовой дифференциации (Лушников, Лушникова, Тарусина 2015). Да и в целом учитывать характер целевой аудитории (пол, возраст, раса, национальность, вероисповедание и др.) никто не считает предосудительным. Например, на выбор работы или на ее смену может влиять наличие в столовой организации кошерной, постной или халяльной пищи, использование при производстве

изделий натурального меха или пластика, проведение в медицинском учреждении разнообразных пластических операций или операций по смене пола, прерыванию беременности, обслуживание лиц определенной половой ориентации и многое другое.

Не стоит сбрасывать со счетов не только исследование процессов рационального мышления, но и не контролируемую или слабо контролируемую человеком сферу деятельности мозга. Речь идет о целом ряде авторитетных работ психологов и психиатров, в том числе З. Фрейда (1856–1939) о подсознании и либидо (и о том, что люди не настолько контролируют свой выбор, как им кажется), А. Адлера (1870–1937) о человеке как социальном явлении, о тщеславии и комплексе неполноценности, К. Г. Юнга (1875–1961) об архетипах и коллективном бессознательном (Адлер 2022; Фрейд 1992; Юнг 1991). Напомним, что во фрейдизме биологические начала, направляемые принципом удовольствий (либидо), и интериоризированные общественные нормы (суперэго) сталкиваются и вступают в сложные взаимодействия в человеческой личности (эго). В любом случае это крайне далеко от «человека экономического».

Напротив, тщеславный человек, по Адлеру, вполне подходил под модель «рационального максимизатора», чья жизнь сводится к одному вопросу: «В чем моя выгода?» Такой тип людей оценивался им сугубо отрицательно, как отклонение от нормального человека «с социальным чувством». Из тщеславных людей формируются не активные деятели, адаптированные к обществу, а «эксперты в вопросах перекладывания вины на других людей». Это, по сути, — как считал Адлер, — враги общества. По мнению Юнга, архетипы связаны не с традицией и культурой, не чисто биологически обусловлены, но связаны с врожденной аутентичностью. В мифологии он именуется лейтмотивами, а в антропологии — коллективными представлениями. В итоге индивидуальное подсознание оказывается частью коллективного бессознательного. Вывод для рационального выбора у Юнга печальный: «жизнь одновременно наполнена сумасшествием и смыслом».

Эти идеи созвучны исследованию американского ученого и журналиста Д. Гоулмана (р. 1946) о взаимосвязи эмоций и интеллекта человека (Гоулман 2013), которые, на наш взгляд, очень важны для трудового права. Ученый оттолкнулся от констатации взаимосвязи между эмоциями и интеллектом человека, однако он пошел дальше, определив 25 видов «интеллектуальной компетентности», которые в конечном итоге объясняют успех или провал в трудовой деятельности. Естественно, академические знания и технические способности остаются важной составляющей успеха, а они, в свою очередь, завязаны на образование и прочие виды профессиональной подготовки. Получается, что успех в работе требует, наравне с другими, собственно профессиональными, иного комплекса качеств, таких как самосознание, самоконтроль, гибкость, инициативность, навыки в общении, оптимизм, приспособляемость к переменам и эмпатия. Они и составляют эмоциональный интеллект, наличие которого может маркироваться такими определениями, как характер, личность, зрелость, комфортность в общении, стремление к совершенству и др.

По подсчетам Гоулмана, успех в работе обеспечивают способности, на 67 % связанные с эмоциональной компетентностью. По его мнению, коэффициент интеллекта, или IQ, отвечает только за 25 % результатов работы, а остальные 75 %

приходятся на другие факторы. Психолог никогда не утверждал, что интеллект вообще не имеет значения, но подлинного лидера от рядового работника отличают именно эмоциональная и социальная компетентность. Значение последних возрастает с важностью должности, которую занимает работник. Не случайно причиной увольнения руководителей, по мнению ученого, чаще всего служит не низкий интеллектуальный уровень или малый опыт работы, а высокомерие, нежелание сотрудничать, неумение адекватно реагировать на перемены, слишком активное стремление полагаться на разум и логику. Гоулман утверждает, что если будущий показатель IQ потенциально закладывается с рождения и в дальнейшем только развивается по мере получения образования и профессиональной подготовки, то эмоциональный интеллект в гораздо большей мере является приобретенным. То, что раньше называлось «характер» и «зрелость», почти всецело зависит от нас и слабо стимулируется любыми внешними инвестициями. Конечно, все это можно включить в «человеческий капитал», только не заменит ли он человеческую личность со слабой реакцией на любое постороннее материальное стимулирование? Не без влияния Гоулмана произошли достаточно серьезные изменения в подборе кадров. Если ранее шла «охота за головами» лучших выпускников самых престижных вузов, как правило, с самым высоким IQ, то в настоящее время ведущие корпорации отдают приоритет крепким «хорошистам» с развитым «эмоциональным интеллектom» и лидерскими качествами.

В итоге вывод большинства психологов, психиатров и нейробиологов достаточно очевидный: люди одновременно являются и рациональными, и не рациональными существами. Мы наделены разумом, но можем поддаваться предубеждениям, суевериям, поверить самым нелепым слухам и допустить элементарную когнитивную ошибку, вести себя глупо и примитивно. Путь к успеху и правильному выбору — усилить контроль за своими эмоциями, отделить нужную информацию от «информационного шума», дисциплинировать собственные мысли, придерживаться разума и научных данных. Однако все это не приведет к полной рациональности в «экономико-империалистическом» смысле, но может сделать человека действительно разумным, с вполне допустимой, хотя и частично контролируемой, ограниченной рациональностью. Более того, иногда руководствуясь эмоциями, например страхом, человек выбирает наиболее рациональное поведение и спасает свою жизнь. Отсюда такие виды поведения, как рационально рациональное, нерационально рациональное, рационально нерациональное, нерационально нерациональное.

Вторым «китом» «экономического империализма» было утверждение о *стабильности предпочтений к основополагающим объектам выбора*. Сторонники «экономического империализма» последовательно абстрагируются от индивидуальных предпочтений, которые с очевидностью зависят от наследственности, социальной среды, воспитания, образования и др. Для них предпочтения оказываются неким образом заданными (они зависят от личного вкуса, а о вкусах не спорят), и их различия, как и различия в поведении, связаны скорее с разницей возможности людей, т.е. с ограничениями (прежде всего материальными), с которыми они сталкиваются (Стиглер, Беккер 1994). Получается примерно так: три потенциальных покупателя автомобиля хотели бы приобрести «Феррари» (вполне приемлемый вкус), но из-за ограниченности средств один приобретает «Оку», другой «Ладу»,

а третий все-таки «Феррари». Если же кто-то вдруг решил купить велосипед (такой уж у него бесспорный вкус), то купит он только ту модель, на которую у него есть деньги. Впрочем, при наличии соответствующего вкуса или при отсутствии средств никому не возбраняется ходить пешком. Получается, что предпочтения к автомобилю, велосипеду или пешему передвижению формируются едва ли не с рождения, остаются неизменными всю жизнь, а их реализация зависит только от толщины кошелька соответствующего субъекта. Следовательно, повышение доходов могут превратить пешехода в велосипедиста, а велосипедиста — в автомобилиста. Уменьшение доходов запустит обратный процесс. В общем, изучение формирования целей и предпочтений в «экономическом империализме» глубоко маргинально, вплоть до полного игнорирования.

То же самое получается и с выбором места работы. Кто-то хочет быть разнорабочим, кто-то — менеджером среднего звена, а кто-то — и высшего. Первый разнорабочим и будет, но может работать как в мелкой лавке, так и в крупнейшем супермаркете. Менеджер среднего звена может трудиться как в успешной компании, так и у потенциального банкрота. Менеджер высшего звена может возглавлять убыточное предприятие, а может устроиться в условном «Газпроме». По мере роста или падения доходов в этой цепи возможны подвижки, но только в соседнем звене — по вертикали или по горизонтали.

Между тем психологи, физиологи и философы уже неоднократно представляли противоположные утверждения. Начнем с нашего соотечественника, физиолога и нобелевского лауреата по медицине (1904) И. П. Павлова (1849–1936). Его учение об условных рефлексах основано на том, что человеческие предпочтения по ходу жизни меняются под влиянием новых нервных взаимосвязей в рамках постнатального (внеутробного индивидуального. — А. Л.) существования организма (Павлов 1928). Эти изменения формируются под влиянием образования, воспитания, новых привычек, иной среды общения, причем новые нервные взаимосвязи могут быть как привиты, так и устранены. Однако упрощенное представление в духе «собаки Павлова», строго ассоциировавшей загорание лампочки с представлением еды, неуместно даже в отношении собак, не говоря уже о людях. Разнообразные внешние сигналы (шум, перепады погоды и другие шоковые обстоятельства) могут изменять эмоциональное поведение и предпочтения даже собаки до непредсказуемого. Тем более это относится к человеку, для которого привходящие обстоятельства по определению меняют предпочтения, при том что мозг — своеобразная панель, отвечающая за управление определенными рефлексами, а человек открыт для изменения своих поведенческих моделей. Как и любое живое существо, человек чувствителен к переменам внешних факторов, однако только он способен перестраивать схему своего поведения и целенаправленно, если они перестают отвечать его интересам. Это относится и к изменению предпочтений, порой не подлежащих прогнозированию, при том что сам И. П. Павлов подчеркивал непредсказуемость поведения в большинстве случаев даже для собак.

Стоит заметить, что на некоторые факторы определения предпочтений сложно повлиять, но стоит их учитывать. Так, повседневный выбор может зависеть от погоды, времени года, того, насколько человек выспался, голоден он или нет, в каком настроении, в какой последовательности и какая информация была им восприня-

та. Это не исключает важности аналогичных факторов при принятии судьбоносных решений: при выборе работы, вынесении приговоров судьями или принятии решения присяжными заседателями, при подготовке экспертных заключений, при выборе вуза для обучения и др. Иногда такие факторы называют «шумом», но их влияние на предпочтения нельзя недооценивать (Кинеман, Сибони, Санстейн 2021, 17–21; и др.).

В этом свете тем более условной представляется позиция «экономических империалистов» в отношении неизменности предпочтений, которые воспринимаются «как данность», а также в констатации одинаковой (в среднем) реакции всех людей на одинаковые стимулы. По мнению ряда исследователей, полагаться на достоверность данного утверждения слишком иррационально. В действительности можно постулировать только частичные или неполные предпочтения, а устойчивые предпочтения в отношении всех объектов выбора слишком далеки от реального мира (Эльстер 2018, 24). Например, для мужчины константой может быть некий канон женской красоты, но даже в его рамках допустима вариативность. При этом очевидно, что неизменными могут быть, например, любовь к членам семьи, уважение к учителям, преданность друзьям, преданность профессии или верность работодателю. Но их «экономическое содержание» весьма сомнительно, да и эти чувства проявляют, к сожалению, далеко не все. В этой связи более понятна все более частая смена мест работы в экономически развитых странах (раз в пять-семь лет), причем это коснулось даже консервативной в этом плане Японии. Существенно увеличилось число случаев, когда работники меняют трудовую функцию, причем не только должность, но профессию и специальность. Мотивом такой смены далеко не всегда является увеличение заработной платы, весьма часто это реализация давних желаний, престиж, семейные обстоятельства и др.

Третьим «китом» «экономического империализма» является утверждение о *рынках, как координаторах деятельности во всех сферах, как всеобъемлющих рамках для всех общественных наук*. Однако с ним вразрез идет учение о гуманистической (А. Маслоу (1908–1970), К. Роджерс (1902–1987) и др.) (Маслоу 2008; Роджерс 1994) психологии. Ученых этого направления объединяет отказ от рассмотрения людей в качестве своеобразных машин, реагирующих на внешние импульсы, а равно как на рабов своего подсознания. Даже в знаменитой «пирамиде Маслоу», в которой сгруппированы и иерархично распределены пять видов потребностей, они ярко «не экономичны», так как, кроме 1-го уровня (физиологические потребности), все остальные связаны скорее не с экономикой, а с правом (2-й уровень — потребность в безопасности), а также моралью и правом (3-й — социальные потребности, 4-й — потребность в уважении, 5-й — потребность в самоактуализации). Новые потребности удовлетворяются не после полного удовлетворения потребностей предыдущего уровня, а сразу после частичного, что порождает взаимосвязь потребностей. На языке права, почти все они, начиная с третьего уровня, безвозмездны и безэквивалентны (потребность любить и быть любимым, чувство личного достоинства и самоуважения, потребность преодолеть самого себя и др.). У Маслоу эти потребности не взаимозаменяемы, как у экономистов (хотя и взаимозависимы), к тому же они не уменьшаются по мере насыщения, а остаются относительно постоянными.

По мнению вышеназванных психологов, деньги, превращенные в главную ценность, никогда не сделают человека счастливым, хотя они необходимы для выхода из состояния крайней бедности. Нашу деятельность координирует скорее не абстрактный и бесстрастный рынок, а мудрость и знания, смелость, любовь и гуманность, непредвзятость, чувство меры и духовность. Именно психологи гуманистического направления обосновали понятия личного развития и человеческого потенциала как константы современного мира.

Можно предположить, что координатором человеческой деятельности, особенно во внеэкономической сфере, выступает целый комплекс взаимодействий человека с окружающей средой или культурой в конкретный момент времени, причем даже любые поступки, от обыденных до самых выдающихся, можно понять только в контексте, в «потоке», который формируется множеством факторов. Да и состоявшаяся личность всегда воспринимает себя именно как «поток становления», а не как «завершенный продукт». Из этого вытекает однозначный вывод: заботясь только о максимизации собственной выгоды и достигая только собственных интересов, благополучия приобрести невозможно. Конечно, близкие человеческие отношения — не единственная вещь в жизни, но они всегда имеют центральное значение.

Очевидно, что при координации межличностного взаимодействия важную роль играют поведенческие стереотипы, традиции, общественные ценности, мораль и др. В итоге организующих начал человеческой деятельности много, они объединяют наш прошлый опыт, современное положение и осознание перспектив, осуществляются уже в заданных культурой рамках, но при вариативности, зависящей от индивидуальных качеств личности и обстоятельств «здесь — теперь». Чаще всего людьми движет не расчет на эквивалентный рыночный обмен, а стремление достигнуть душевного спокойствия, любопытство, драйв, ориентация на семью и ближайшее окружение и др. Человек просто должен быть собой и позволять другим делать то же самое, быть личностью, но не простым зеркальным отражением чужих желаний и ожиданий.

В этот нарратив органически вписывается позиция многих социальных мыслителей, в том числе американцев философа М. Сэндела (р. 1953), писателя и журналиста (при этом консерватора, хотя и весьма умеренного) Д. Брукса (р. 1961) (Брукс 2018; Сэндел 2013). Они весьма аргументированно показали, что человеческим выбором в большинстве случаев двигает не рыночная «максимизация личной выгоды», при том что самореализация человека очень важна, а некоторые объекты вообще не имеют отношения к рынку. Мы находим себя не в раболопном служении собственному «я», а при выходе за его пределы и даже когда «теряем себя». Именно поэтому в большинстве случаев нашим выбором двигают ответственность и обязанности перед другими людьми, социальная солидарность, чувство общественной справедливости, интуиция, которые в принципе не могут быть вынесены на рынок, не подлежат сравнению и денежной оценке. Напротив, они сами влияют на рыночные механизмы.

Если вернуться к известным исследованиям по психологии, то полная поддержка базовых положений «экономического империализма» в них единична. Например, в соответствии с известным обзором Т. Батлер-Боудона (р. 1967) (Батлер-Боуден 2019), она вообще в единственном экземпляре. Речь идет о книге «Психоло-

гия самоуважения» (1969) Н. Брандена (Блюменталя) (1930–2014), однако она вызывает большие вопросы в отношении причинно-следственных связей. Дело в том, что Бранден с молодости был последователем нашей бывшей соотечественницы Айн Рэнд (Алисы Розенбаум) (1905–1982), выпускницы Ленинградского государственного университета (1925), которая в 1926 г. эмигрировала в США. Там она превратилась в суперпопулярного писателя, основателя философии объективизма, неистового пропагандиста рационализма и индивидуализма, а также безграничного либерализма, в том числе в личной жизни (Никифорова, Кизилев 2020). Герои ее романов «Источник» (1943) и «Атлант расправил плечи» (1957) — люди абсолютно эгоистические, асоциальные (и даже откровенные социопаты), вызывающе безнравственные, идущие к своей цели по головам и легко совершающие деяния на грани уголовных преступлений, делающие своих близких людей несчастными, но чудесным образом якобы улучшающие жизнь всего общества. В общем, это такой доведенный до крайности тип «человека экономического», который только и занимается максимизацией «личных благ», но тянет в светлое будущее все общество. Для меня всегда было большой загадкой, как романы А. Рэнд стали бестселлерами, изучаются в американских школах и университетах, издаются многомиллионными тиражами по всему миру, включая Россию. Скорее можно согласиться с бывшим президентом США Б. Обамой, который назвал их книжками для тинейджеров, считающих, что «их неправильно поняли».

Однако вернемся к книгам Н. Брандена, который был, по сути, лидером кружка (больше напоминавшего тоталитарную секту), сформировавшегося вокруг Рэнд, и вторым человеком в основанном ею объективизме, главным пропагандистом ее идей через известный Институт Натаниэля Брандена, действовавший с 1961 по 1968 г. Вполне естественно, что его книги были пропитаны идеологией рационализма и индивидуализма, а основной труд Брандена, вышеназванная «Психология самоуважения», базируется на том, что люди — абсолютно рациональные существа, полностью контролирующие свою судьбу. Конечно, некоторые эмоции могут быть иррациональны, но мы обязаны их контролировать, как и свою судьбу в целом. Тип людей, ориентированных на других, Бранден назвал «социальными метафизиками», и он его категорически не устраивал. Подчеркнем, что труды Брандена, как и Рэнд, духоподъемные, но весьма односторонне и даже странно трактующие проблемы психологии и человеческого выбора. Не случайно их работа 1964 г. имеет говорящее название «Добродетель эгоизма».

В этом же духе с конца 70-х годов XX в. многие экономисты-неоклассики вообще отрицали какую-либо модель «человека психологического» и игнорировали аморфного «человека социологического». Так, швейцарско-американский экономист К. Бруннер (1916–1989) и его коллега У. Меклинг (1921–1998) (Бруннер 1993; Brunner, Meckling 1977) предположили, что сформированная экономистами-теоретиками модель Изобретательного, Оценивающего и Максимизирующего Человека (английская аббревиатура — REMM) является наиболее перспективной не только для экономики, но и для других гуманитарных наук, заменяет традиционный «высушенный, сморщенный гомункулус». Затем она была развернута в модель RREEMM («Изобретательный, Испытывающий ограничения, Имеющий ожидания, Оценивающий, Максимизирующий Человек»), который якобы воплощал в себе творческие, активные начала человеческой природы.

Эти экономисты считали непсихологичность модели «человека экономического» ее большим достоинством, поскольку психологический подход подразумевает признание иррациональности и непредсказуемости человеческого поведения, а это подрывает проведение подлинно научных исследований. В настоящее время большинство экономистов-неоклассиков упорно придерживаются аналогичной позиции с разной степенью категоричности. Для экономической теории отдельный человек оказался вообще малоинтересен, так как она оперирует рынками, объемами производства, номенклатурой товаров и их ценами. Таким образом, методологический индивидуализм закономерно привел к потере интереса к конкретному индивиду и его реальному поведению, а некоторое неявное «агрегирование» имело место даже при изучении микроэкономики. Все эти «кривые» спроса и безразличия действительно относятся к большим группам людей и оказались безразличны к индивиду. Неизменным осталось только упование на естественный отбор или эволюцию, якобы научивших человека рациональности. Следовательно, если субъект систематически будет вести себя иначе, то его просто вытеснят с рынка. Поскольку рынок регулирует все человеческие отношения, то отклонение от рациональности приведет к неудаче в сфере права, семьи, демографии и др.

Между тем данная модель человека еще и подчеркнута материалистическая (в этой части близкая марксизму), почти игнорирующая все собственно человеческие проявления, что, возможно, терпимо для экономики, но точно нетерпимо для трудового права. Она превращает даже дружбу, любовь, уважение в подобие экономических феноменов, связывая их с получением прежде всего экономической выгоды (естественно, в широком смысле). При этом фактически игнорируется роль религии, принижается роль культуры, идеологии, национальной и общественной солидарности и др. Опора делается на то, что эффективно развивающаяся экономика каким-то странным образом, автоматически, сама по себе решит все социальные проблемы. Отсюда устойчивая позиция отрицания необходимости правового регулирования (кроме защиты частной собственности), а если правовое регулирование и необходимо, то оно должно «подражать» рынку, осуществляющему автоматически наиболее оптимальное распределение.

Между тем даже внутри экономической науки такая односторонность не встречает всеобщего одобрения. Так, в рамках исламской экономики «экономический империализм» повисает в вакууме, более того, принципиально неприемлем. Да и в мусульманском праве обязанности политической власти прямо связаны с охраной собственности, сбором налогов и формированием бюджета, а «рациональный выбор» оказывается весьма ограничен, кроме прочего, религиозными предписаниями (Вайсс 2008, 265–285). В той или иной мере это касается всех авраамических религий, а также буддизма. В частности, на влияние религии на трудовую деятельность и мотивацию работников обращалось внимание в отечественных исследованиях (Ногайлиева 2023).

На наш взгляд, экономическая эффективность норм трудового права через призму «экономического империализма» может рассматриваться только в их узком сегменте, регулирующем общественные отношения, связанные с экономикой. При этом нормы, связанные с защитой трудовых прав и охраной труда, социальным партнерством, заработной платой и др., не всегда могут и должны быть именно и только экономически эффективными. Напомним, что эффектив-

ность является широким понятием, связанным с достижением целей, которые поставлены нормотворцами, а это может быть и не прямым экономическим эффектом.

К тому же весьма странная «империалистическая» терминология только затрудняет понимание сути проблемы. Так, междисциплинарные исследования проводят представители всех гуманитарных наук, причем без навязывания своего мнения представителям смежных направлений. В этой связи есть гораздо больше оснований для выведения «психологического империализма» (от фрейдизма до психоэкономики или нейроэкономики), «социологического империализма» (с приоритетом обобщающих подходов и исторической социологии), «исторического империализма» (через исторический подход) и др., однако о них специалисты по данным наукам скромно умалчивают. На практике «экономический империализм» оказывается скорее «статистическим империализмом» (с густой примесью социологии), при том что статистика — отдельная и совсем не экономическая дисциплина, хотя и исторически тесно связанная с экономическими исследованиями. К тому же в глаза бросается зеркальная схожесть «экономического империализма» с догматически трактуемым марксизмом в части примата экономики над иными социальными сферами (при наличии огромных различий в частности). Тем не менее любые междисциплинарные исследования экономистов можно только приветствовать, за исключением их радикальной методологической односторонности и злоупотребления экономическим «новоязом».

3. Выводы

В настоящее время «портреты» как «человека экономического», так и основанного на нем «экономического империализма» оказались существенно размытыми. В наибольшей степени вызывают сомнения, и даже отторжение, такие характеристики субъектов, как полный эгоизм, полная информированность, мгновенная реакция на изменения, к ним примыкает и полная рациональность выбора. Однако они сохраняются в неоклассической экономике в модифицированном виде, в некоей то ли «ослабленной», то ли «расширенной версии».

Представляется, что «экономический империализм» с его методическим индивидуализмом и теорией рационального выбора сохраняет свое влияние во многом в силу идеологических причин. Либерализм, особенно в его либертарианской и анархо-капиталистической версиях, заточен на свободный от внешнего воздействия, неограниченный выбор независимого индивида, а здесь на него и делается опора. Между тем это скорее «красивая заставка» для ретуширования важной роли государства и господствующей идеологии, возрастающей роли монополий и монополий, навязчивой рекламы и прочего «промывания мозгов». В общем, все оказалось намного сложнее.

Тем не менее научные дискуссии по этому поводу продолжают, но для нас очевидно, что прямолинейный «экономический империализм» себя исчерпал, а без признания полной рациональности человека он даже теоретически несостоятелен. На повестке дня находятся проблемы междисциплинарного взаимодействия, где все гуманитарные дисциплины, включая право, экономику, психологию и социологию, будут играть на равных.

В этой связи вполне удачным можно признать попытки некоторых экономистов проанализировать экономические аспекты трудового права в целом. Так, М. В. Луданик вполне обоснованно рассмотрела все уровни правового регулирования трудовых отношений и их влияние на экономическую эффективность. При этом была признана важность централизованного уровня, хотя приоритет был отдан коллективно-договорному, локальному и индивидуально-договорным уровням. Были признаны важными роль компромисса интересов работников и работодателей, конструктивное значение профсоюзов, важная стимулирующая роль заработной платы (Луданик 2010). С большинством выводов автора могут согласиться и юристы-трудовики. Что касается институтов, то экономисты наиболее продуктивно исследуют институт заработной платы, рабочего времени и времени отдыха и др. (Лушников, Лушникова 2023, 22–25; Труд и досуг 2021).

И еще одно важное замечание. Сам юридический язык обладает некоторой автономией по отношению к другим формам языкового дискурса (в том числе языка экономики) (Оглезнев, Суровцев, Дидикин 2023, 9), что делает необходимым новый метод логического анализа, который бы учитывал специфику лингвистического содержания нормативных предписаний. Между тем «экономическими империалистами» это начисто игнорируется, что приводит не только к «трудностям перевода», так как, например, термины «закон» и «норма» для юристов и экономистов не тождественны. Это может привести вообще к курьезам и несуразице, которые действительно имеют место. В этой связи просто удивительно, что для «империалистов» и «аналитиков» право собственности существует на все: в том числе на свое тело, на труд, на хорошие отношения с коллегами, на достоинство и личную неприкосновенность, на тишину и др. Если они действительно считают так, то это элементарное незнание основ права, а если это метафоры, то крайне неудачные. Возможно, так экономисты пытаются объяснить более доступно сложные проблемы (что вообще не согласуется с правом), однако как продать «тишину» — большой и недоступный пониманию юристов вопрос.

В заключение отметим, что классический «экономический империализм», на наш взгляд, утрачивает актуальность и крайне мало что дает трудовому праву. В более умеренной форме, через «право и экономику», он представляет существенный интерес. Это касается изучения стимулирующей роли заработной платы, исследования отдельных видов безработицы, эффективного распределения рабочего времени и времени отдыха, нормирования труда, охраны труда и др. Однако при этом надо иметь в виду социальную (защитную) функцию трудового права, важнейшее значение которой в любом более или менее цивилизованном государстве не подлежит сомнению.

Библиография

- Автономов, Владимир С. 2020. *В поисках человека: очерки по истории и методологии экономической науки*. Москва; Санкт-Петербург: Изд-во Ин-та Гайдара; Фак. свободных искусств и наук СПбГУ.
- Адлер, Альфред. 2022. *Понять природу человека*. Москва: АСТ.
- Батлер-Боудон, Том. 2019. *50 великих книг по психологии*. Москва: Бомбора.
- Беккер, Гэри С. 2003. *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории*. Москва: ГУ ВШЭ.

- Брукс, Дэвид. 2018. *Путь к характеру*. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Бруннер, Карл. 1993. «Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества.» *THESIS 3*: 51–72.
- Вайсс, Бернард Дж. 2008. *Дух мусульманского права*. Санкт-Петербург: Диля.
- Гоулман, Дениэл. 2013. *Эмоциональный интеллект в бизнесе*. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Грей, Джон. 2020. *Мужчина с Марса, женщина с Венеры*. Москва: София.
- Кинеман Даниэль, Оливье Сибони и Касс Р. Санстейн. 2021. *Шум. Несовершенство человеческих суждений*. Москва: АСТ.
- Коуз, Рональд. 2015. *Очерки об экономической науке и экономистах*. Москва; Санкт-Петербург: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Луданик, Марина В. 2010. *Социально-экономический анализ трудового права*. Москва: Теис.
- Лушников, Андрей М. 2019. *Право и экономика*. Москва: Проспект.
- Лушников, Андрей М. 2023. «Трудовое право и институционализм: хорошо забытое старое.» *Ежегодник трудового права* 13: 26–44.
- Лушников, Андрей М. 2022. «Трудовое право и экономика.» *Трудовое право: национальное и международное измерение*. Т. 1. Под ред. С. Ю. Головиной, Н. Л. Лютова. Москва: Норма: 10–45.
- Лушников, Андрей М. 2018. «Человек экономический» и юридическая наука.» *Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. Серия: Гуманитарные науки* 4: 55–58.
- Лушников Андрей М., и Марина В. Лушникова. 2023. «Теория стимулирующей (эффективной) заработной платы: экономическое содержание и правовая форма.» *Трудовое право в России и за рубежом* 2: 22–25.
- Лушников, Андрей М., и Марина В. Лушникова. 2015. *Трудовые права в XXI веке: современное состояние и тенденции развития*. Москва: Проспект.
- Лушников Андрей М., Марина В. Лушникова, и Надежда Н. Тарусина. 2015. *Гендер в законе*. Москва: Проспект.
- Макклоски, Дейдра. 2015. *Риторика экономической науки*. Москва; Санкт-Петербург: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Маслоу, Абрахам. 2008. *Мотивация и личность*. Санкт-Петербург: Питер.
- Мойр Энн, и Дэвид Джессел. 2018. *Пол мозга: реальные различия между мужчиной и женщиной*. Москва: Бомбора.
- Никифорова Людмила Л., и Михаил Б. Кизилов. 2020. *Айн Рэнд*. Москва: Молодая гвардия.
- Ногайлиева, Фатима К. 2023. *Особенности трудовых отношений с работниками, соблюдающими религиозные нормы*: дис... канд. юрид. наук. Санкт-Петербург.
- Оглезнев Виталий В., Валерий А. Суровцев, и Антон Б. Дидикин. 2023. *Аналитическая философия права: теория лингвистического значения, Л. Витгенштейн и границы права*. Москва: Канон+РООИ «Реабилитация».
- Павлов, Иван П. 1928. *Условные рефлексy (двадцатипятилетний опыт объективного изучения высшей нервной деятельности)*. Москва: Госиздат.
- Пинкер, Стивен. 2023. *Рациональность: Что это такое, почему нам ее не хватает и чем она важна*. Москва: Альпина нон-фикшн.
- Познер, Ричард А. 2004. *Экономический анализ права*. В 2 т. Т. 1. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Роббинс, Лайонел. 1993. «Предмет экономической науки.» *THESIS 1*: 10–23.
- Роджерс, Карл. 1994. *Взгляд на психотерапию. Становление человека*. Москва: Прогресс; Универс.
- Саймон, Герберт А. 1993. «Рациональность как процесс и продукт мышления.» *THESIS 3*: 16–38.
- Самуэльсон, Пол Э., и Вильям Д. Нордхаус. 2008. *Экономика*. Москва: И. Д. Вильямс.
- Сандмо, Агнар. 2019. *Экономика: история идей*. Москва: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Стиглер, Джордж, и Гэри Беккер. 1994. «О вкусах не спорят.» *США: экономика, политика, идеология* 1: 104–113; 2: 91–98.
- Сэндел, Майкл. 2013. *Справедливость. Как поступать правильно?* Москва: Манн, Иванов и Фербер.
- Тарусина Надежда Н., Андрей М. Лушников, и Марина В. Лушникова. 2017. *Социальные договоры в праве*. Москва: Проспект.

- Труд и досуг. Альманах центра исследований экономической культуры СПбГУ.* 2021. Под ред. Д. Кадочникова, Д. Раскова. Москва; Санкт-Петербург: Изд-во Института Гайдара; Фак. свободных искусств и наук СПбГУ.
- Фрейд, Зигмунд. 1992. *Психоанализ. Религия. Культура.* Москва: Ренессанс.
- Экономический анализ нормативных актов.* 2001. Под ред. В. Л. Тамбовцева. Москва: Теис.
- Эльстер, Юн. 2018. *Кислый виноград. Исследование провалов рациональности.* Москва: Изд-во Ин-та Гайдара.
- Юнг, Карл. 1991. *Архетип и символ.* Москва: Полит. лит., 1991.
- Brunner, Karl, and William H. Meckling. 1977. "The Perception of Man and the Conception of Government." *Journal of Money, Credit, and Banking*, February 2: 60–85.

Статья поступила в редакцию 16 мая 2024 г.;
рекомендована к печати 24 июля 2024 г.

Контактная информация:

Лушников Андрей Михайлович — д-р юрид. наук, д-р ист. наук, проф.;
<https://orcid.org/0000-0002-8043-8218>, amlu0909@yandex.ru

Labor law and “economic imperialism”: The benefits and limitations of an interdisciplinary approach

A. M. Lushnikov

P. G. Demidov Yaroslavl State University,
14, ul. Sovetskaya, Yaroslavl, 150003, Russian Federation

For citation: Lushnikov, Andrey M. 2025. “Labor law and ‘economic imperialism’: The benefits and limitations of an interdisciplinary approach.” *Russian Journal of Labour & Law* 15: 43–64.
<https://doi.org/10.21638/spbu32.2025.104> (In Russian)

The article examines the possibility of applying approaches developed within the framework of “economic imperialism” to solving theoretical and practical problems of labor law. The author proceeded from the fact that “economic imperialism” is a direction of scientific research associated with attempts to extend the laws and other basic provisions of neoclassical economic theory and partly neo-institutionalism to spheres of social relations not related to economics (i. e., an economic approach to all social issues without exception, including to law). It is interdisciplinary, but rather one-sided. Its key concepts and methodological foundations are identified, as well as their applicability to phenomena related to labor law. This concerns the maximization of rational behavior in a broad sense, the stability of preferences for the fundamental objects of choice, markets as coordinators of activity in all areas, as well as the model of “economic homo.” The article shows that “economic imperialism” is based on extreme simplifications, is not realistic and has a one-sided ideological basis. It is concluded that classical “economic imperialism” is losing relevance and gives very little to labor law. In a more moderate form, through “law and economics”, it is of significant interest. This concerns the study of the stimulating role of wages, the study of certain types of unemployment, the effective distribution of working time and rest time, labor regulation, labor protection, etc. However, it is necessary to keep in mind the social (protective) function of labor law, the most important significance of which in any more or less a less civilized state is beyond doubt.

Keywords: “economic imperialism”, labor law, interdisciplinary research, rational choice, labor contracts, wages.

References

- Adler, Alfred. 2022. *Understand human nature*. Moscow: AST Publ. (In Russian)
- Avtonomov, Vladimir S. 2020. *In search of man: essays on the history and methodology of economic science*. Moscow; St. Petesburg: Izdtale'stvo Instituta Gaidara Publ.; Fakul'tet svobodnykh iskusstv I nauk SPbGU Publ. (In Russian)
- Becker, Gary S. 2003. *Human Behavior: An Economic Approach. Selected works on economic theory*. Moscow: GU VShE Publ. (In Russian)
- Brooks, David. 2018. *The path to character*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber Publ. (In Russian)
- Brunner, Karl, and William H. Meckling. 1977. "The Perception of Man and the Conception of Government." *Journal of Money, Credit, and Banking*, February 2: 60–85.
- Brunner, Karl. 1993. "The concept of man and the concept of society: Two approaches to understanding society." *THESIS* 3: 51–72. (In Russian)
- Butler-Bowdon, Tom. 2019. *50 great books on psychology*. Moscow: Bombora Publ. (In Russian)
- Coase, Ronald. 2015. *Essays on economic science and economists*. Moscow; St. Petersburg: Izdatel'stvo Instituta Gaidara Publ. (In Russian)
- Economic analysis of regulations*. 2001. Ed. by V. L. Tambovtseva. Moscow: Teis Publ. (In Russian)
- Elster, Yun. 2018. *Sour grapes. Exploring failures of rationality*. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaidara Publ. (In Russian)
- Freud, Sigmund. 1992. *Psychoanalysis. Religion. Culture*. Moscow: Renessans Publ. (In Russian)
- Goleman, Daniel. 2013. *Emotional intelligence in business*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber Publ. (In Russian)
- Gray, John. 2020. *Man is from Mars, woman is from Venus*. Moscow: Sofia Publ. (In Russian)
- Jung, Carl. 1991. *Archetypes and symbols*. Moscow: Politicheskaya literatura Publ. (In Russian)
- Kineman, Daniel, Olivier Sibony and Cass R. Sunstein. 2021. *Noise. Imperfections of human judgment*. Moscow: AST Publ. (In Russian)
- Ludanik, Marina V. 2010. *Socio-economic analysis of labor law*. Moscow: Teis Publ. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M., and Marina V. Lushnikova. 2023. "The theory of incentive (effective) wages: Economic content and legal form." *Trudovoe parvo v Rossii i za rubezhom* 2: 22–25. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M., Marina V. Lushnikova, and Nadezhda N. Tarusina. 2015. *Gender in the law*. Moscow: Prospekt Publ. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M. 2018. "Economic man" and legal science." *Vestnik Iaroslavskogo gosudarstvennogo universiteta imeni P. G. Demidova. Seriya: Gumanitarnye nauki* 4: 55–58. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M. 2019. *Law and Economics*. Moscow: Prospekt Publ. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M. 2022. "Labor Law and Economics." *Trudovoe parvo: natsional'noe i mezhdunarodnoe izmerenie*. Vol. 1. Ed. by S. Yu. Golovina, N. L. Lyutov. Moscow: Norma Publ.: 10–45. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M. 2023. "Labor law and institutionalism: the well-forgotten old." *Russian Journal of Labor & Law* 13: 26–44. (In Russian)
- Lushnikov, Andrey M., and Marina V. Lushnikova. 2015. *Labor rights in the 21st century: Current state and development trends*. Moscow: Prospekt Publ. (In Russian)
- Maslow, Abraham. 2008. *Motivation and personality*. St. Petersburg: Piter Publ. (In Russian)
- McCloskey, Deirdre. 2015. *The rhetoric of economic science*. Moscow; St. Petersburg: Izdatel'stvo Instituta Gaidara Publ. (In Russian)
- Moir, Ann, and David Jessel. 2018. *Brain gender: The real differences between men and women*. Moscow: Bombora Publ. (In Russian)
- Nikiforova Lyudmila L., and Mikhail B. Kizilov. 2020. *Ayn Rand*. Moscow: Molodaia gvardiia Publ. (In Russian)
- Nogailieva, Fatima K. 2023. *Peculiarities of labor relations with employees who observe religious norms*: PhD in Law thesis. St. Petersburg: St. Petersburg State University. (In Russian)
- Ogleznev, Vitaly V., Valery A. Surovtsev, and Anton B. Didikin. 2023. *Analytical philosophy of law: the theory of linguistic meaning. L. Wittgenstein and the boundaries of law*. Moscow: Kanon+ ROOI "Rehabilitation" Publ. (In Russian)

- Pavlov, Ivan P. 1928. *Conditioned reflexes (twenty-five years of experience in the objective study of higher nervous activity)*. Moscow: Gosizdat Publ. (In Russian)
- Pinker, Stephen. 2023. *Rationality: What is it, why do we lack it and why is it important*. Moscow: Al'pina non-fikshn Publ. (In Russian)
- Posner, Richard A. 2004. *An Economic Analysis of Law*. In 2 vols. Vol. 1. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola Publ. (In Russian)
- Robbins, Lionel. 1993. "The subject of economic science." *THESIS* 1: 10–23. (In Russian)
- Rogers, Carl. 1994. *Perspectives on psychotherapy. The Becoming of Man*. Moscow: Progress Publ.; Univers Publ. (In Russian)
- Samuelson, Paul E., and William D. Nordhaus. 2008. *Economics*. Moscow: I. D. Vil'iams Publ. (In Russian)
- Sandel, Michael. 2013. *Justice. How to do the right thing?* Moscow: Mann, Ivanov and Ferber. (In Russian)
- Sandmo, Agnar. 2019. *Economics: A history of ideas*. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaidara Publ. (In Russian)
- Simon, Herbert A. 1993. "Rationality as a Process and Product of Thinking." *THESIS* 3: 16–38. (In Russian)
- Stigler, George, and Gary Becker. 1994. "There is no dispute about tastes." *SShA: ekonomika, politika, ideologiya* 1: 104–113; 2: 91–98. (In Russian)
- Tarusina, Nadezhda N., Andrey M. Lushnikov, and Marina V. Lushnikova. 2017. *Social contracts in law*. Moscow: Prospekt Publ. (In Russian)
- Weiss, Bernard J. 2008. *The Spirit of Islamic Law*. St. Petersburg: Dilia Publ. (In Russian)
- Work and leisure. Almanac of the Center for Economic Culture Research of St. Petersburg State University*. 2021. Eds D. Kadochnikova, D. Raskova. Moscow; St. Petersburg: Izdatel'stvo Instituta Gaidara Publ.; Fakul'tet svobodnykh iskusstv i nauk SPbGU Publ. (In Russian)

Received: May 16, 2024

Accepted: July 24, 2024

Author's information:

Andrey M. Lushnikov — Dr. Sci. in Law, Dr. Sci. in History, Professor;
<https://orcid.org/0000-0002-8043-8218>, amlu0909@yandex.ru