

## Теория предельной полезности и «основной психофизический закон»

Рецензия на: Lujo Brentano (1908)

*Die Entwicklung der Wertlehre.*

Sitzungsberichte der Kgl. bayr. Akad.  
der Wissensch. Philos.-philol. und  
histor. Klasse. Jahrgang 1908, 3,  
München: Verlag der Akademie.

doi: 10.22394/2074-0492-2020-4-204-216

204

Данное сочинение отчасти резюмирует, отчасти критически излагает результаты, к которым пришли исследования развития теории стоимости<sup>1</sup> начиная с Аристотеля. Эти исследования были инициированы Brentano, сначала их осуществлял Людвиг Фик, к сожалению, преждевременно умерший, а завершил другой его ученик — доктор Р. Каулла, причем вполне самостоятельно<sup>2</sup>. Как и любой другой труд Brentano, это сочинение порождает множество импуль-

---

Перевод выполнен с оригинала: Max Weber (1908) Die Grenznutzlehre und das "psychophysische Grundgesetz". *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 27: 546–558. Перевод с нем. О.В. Кильдюшова.

Публикация подготовлена в рамках проекта Центра фундаментальной социологии НИУ ВШЭ «Этика солидарности и биополитика карантина: теоретические проблемы культурно-политических трансформаций в эпоху пандемий», выполняемого в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2021 г.

1. Особая сложность перевода немецкого понятия *der Wert* на русский язык связана с тем, что традиционно у нас его передают как *стоимость*, но в немецком это еще и *ценность* — как в философии, так и в экономике. Поэтому в зависимости от контекста приходится балансировать между передачей терминов экономической науки и философской аксиологии. — *Прим. переводчика.*
2. R. Kaulla (1906) Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien, Tübingen. Также см.: O. Kraus (1905) Die aristotelische Werttheorie in ihrer Beziehung zu den Lehren der modernen Psychologenschule. *Zeitschrift f. Staatswissenschaft*, 61: 573 ff.

сов. Достаточно упомянуть его рассуждения о соотношении понятий «применимость» (Brauchbarkeit) и «потребительная стоимость» (Gebrauchswert) (S. 42 f.), в которых в столь ограниченном объеме, пожалуй, наиболее ясно излагается все сказанное об этом предмете.

Здесь я остановлюсь на одном единственном пункте в рассуждениях Brentano, вызывающем *возражения*. Это касается мнимой взаимосвязи «теории предельной полезности» и вообще всякой «субъективной» теории стоимости с некоторыми общими положениями экспериментальной психологии, в частности, с так называемым законом Вебера — Фехнера. Как подчеркивает сам Brentano, это отнюдь не первая попытка понять экономическую теорию стоимости как один из случаев применения этого закона. Определенно такую попытку можно найти уже во втором издании «Рабочего вопроса» Ф.А. Ланге, а ее зачатки — даже в первом издании «Психофизики» Фехнера (1860); с тех пор такой подход встречается необычайно часто. Ланге также рассматривал этот знаменитый «закон» в качестве подтверждения и генерализации тех принципов, которые Бернулли установил для определения отношения относительной (личной) ценности определенной денежной суммы к абсолютной величине состояния ее владельца, получателя или потребителя и в свою очередь пытался подтвердить его еще большую значимость примерами из политической жизни (восприятие политического давления и т. д.). Вообще постоянно встречаются утверждения, что теория стоимости так называемой Австрийской школы обоснована «психологически». С другой стороны, «историческая школа» в лице своих выдающихся представителей в равной степени претендует на то, чтобы отдать должное «психологии» по сравнению с «естественно-правовыми» теоретическими абстракциями. При многозначности слова «психологический» сейчас просто не имеет смысла разбираться с тем, какая из сторон может претендовать на него: вероятно, обе или же ни одна из них. Скорее, здесь речь идет о более конкретном утверждении Brentano, что «основной психофизический закон» является основанием «теории предельной полезности», т. е. последняя является случаем его применения. Здесь будет показано, что *это* заблуждение.

Так называемый психофизический закон претерпел изменения с точки зрения формулировки, пределов релевантности и толкования, о чем упоминает сам Brentano. В свое время он в самом общем виде суммировал его содержание таким образом: Фехнер показал, «что во всех областях ощущений подтверждается *один и тот же* закон зависимости ощущения от стимула, который Бернулли вывел для зависимости ощущения счастья при увеличении денежной суммы от размера состояния того, кто ощущает». Хотя подобная ссылка на Бернулли присутствует у самого Фехнера, тем не менее она вводит в заблуждение. Конечно, среди прочего на Фехнера повлия-

ял и метод Бернулли. Однако то, в какой степени две — в остальном гетерогенные — науки взаимно обогатили друг друга посредством образования отдельных понятий, близких по своей методической цели, остается чисто историко-литературным вопросом. Он не имеет ничего общего с обсуждаемым здесь вопросом о том, представляет ли закон Вебера — Фехнера *теоретическое* основание теории предельной полезности. Например, Дарвин находился под влиянием Мальтуса, но мальтузианские теории не то же самое, что дарвиновские. Кроме того, первые не являются частным случаем вторых, а те и другие не являются частным случаем какого-то еще более общего закона. То же самое имеет место в нашем случае.

«Счастье» не является психофизически схватываемым понятием — это вообще не единое качественное понятие, как хотели верить в эпоху утилитаристской этики. Психологи наверняка стали бы возражать против его отождествления с понятием «удовольствие», в своей широте столь же спорное среди них самих. Но эта параллель хромала бы даже в качестве простой аналогии, образа или сравнения. Ведь и в этом случае она лишь внешне и лишь частично отражала бы проблему. «Стимул» у Фехнера всегда является «внешним», т. е. телесным<sup>1</sup> и тем самым — если не фактически, то по крайней мере в принципе — непосредственно количественно измеримым процессом, которому в качестве «следствия» или «параллельного процесса» противопоставляются определенные сознательные «ощущения». Ему должно было бы соответствовать увеличение «суммы денег» у Бернулли, поскольку оно также является «внешним» процессом и чисто внешне могло бы подойти. Но что в случае психофизического закона соответствует уже имеющемуся «состоянию» у того, у кого оно прирастает согласно Бернулли? Кажется, по крайней мере внешне, что и на это легко ответить. Можно вспомнить об известных опытах Вебера по определению различий в индивидуальной чувствительности к *увеличению* веса: уже имеющаяся нагрузка соответствовала бы уже имеющемуся денежному состоянию. Согласимся и с этим.

Тогда согласно основополагающим для основного психофизического закона наблюдениям Вебера должно действовать простое положение: кто при 6 лотах уже имеющейся нагрузки (например, ладони), еще воспринимает прирост в  $1/30$  ( $1/5$  лот), тот при 12 лотах уже имеющейся нагрузки также воспринимает  $1/30$  ( $2/5$  лот), но лишь как разницу. «Тактильному чувству» в одном случае соответствует «воздействие на органы чувств» в другом случае. Соответственно разница двух стимулов воспринималась бы в сознании в равной мере, если увеличение стимула по сравнению с исходным стимулом

1 Естественно также: *исходящий* «изнутри» собственного тела.

было объективно равным. Выражаясь иначе, сила стимула должна расти геометрически, чтобы сила чувствительности ощущения росла арифметически. Здесь мы совсем оставляем в стороне то, в какой мере сформулированный таким образом «закон» подтверждает это эмпирически. К нему добавили понятия «порог восприятия стимула», «величина стимула», «незаметные и сверхзаметные стимулы», и вокруг них сформировался Крысиный король из особых законов (например, закон Меркеля). Если перенести простую старую формулу Вебера на экономические процессы и, как бы рискованно это ни было, вместе с Брентано приравнять рост состояния к увеличению «стимула», тогда получится следующее: если имеющий 1000 марок индивид с увеличением своего состояния на 100 марок ощущает увеличение «счастья» определенной интенсивности, тогда *тот же самый индивид*, имея один миллион, переживал бы увеличение этого состояния на 100 000 марок с чувством счастья *равной* интенсивности.

Даже если принять, что это так и что понятия «порог восприятия», «величина стимула» и кривая веберовского закона вообще могут каким-то образом по аналогии переноситься на «ощущение счастья» при получении денег, разве это касается вопросов, на которые пытается дать ответ экономическая теория? И является ли основанием для ее положений логарифмическая линия психофизиков или без той она была бы непонятной? Несомненно, имеет смысл исследовать отдельные большие группы «потребностей», релевантных для экономического подхода на предмет меры и, прежде всего, *способа* их «удовлетворения», но здесь психофизический закон уже ничем не помогает. Сюда относятся многие рассуждения о значимости денежного хозяйства для качественной экспансии потребностей, как и исследования изменений в питании под давлением экономических преобразований.

Однако все подобные взгляды, судя по всему, вовсе не ориентируются на якобы основополагающую теорию Вебера — Фехнера. И если проанализировать отдельные потребности, например, в питании, жилье, сексе, алкоголе или же потребности «духовные», эстетические и т. д. на предмет их увеличения и снижения с точки зрения притока «средств удовлетворения», тогда логарифмическая кривая правила Вебера — Фехнера иногда находила бы более или менее точные аналогии, иногда, напротив, лишь очень приблизительные, а нередко была бы поставлена с ног на голову (см. ниже). Эти кривые могут внезапно обрываться, стать отрицательными или нет, протекать пропорционально «удовлетворению» или асимптотически стремиться к нулевой отметке — почти для каждого рода «потребности» по-разному. Тем не менее там можно было бы найти аналогии. Не проводя исследования, прием за данность, что подобные аналогии — всегда довольно рискованные и случайные — также возможны применительно к столь важному моменту, как смена средств, т. е. *способов* «удовлетворения» потребности.

Теперь идем дальше: если и обращаются к «душевному» компетенциям индивида, то в случае теории предельной полезности национальной экономии и любой «субъективной» теории стоимости исходным является *не* «внешний стимул», а «потребность», что полностью противоположно основному психофизическому закону. Выражаясь «психологически», потребность — крайне сложный комплекс «ощущений», «чувственных состояний», «состояний напряжения», «состояний неудовольствия», «состояний ожидания» и т.п., к тому же соединенный с «образами воспоминаний», «целевыми представлениями», а при определенных обстоятельствах и с соперничающими друг с другом «мотивами» различного рода. И если основной психофизический закон хочет сказать нам, что *внешний* стимул вызывает психические состояния («ощущения»), то национальная экономия скорее занимается тем фактом, что посредством подобных «психических» состояний вызывается направленное определенным образом *внешнее* поведение (действие). Правда, это внешнее поведение затем снова влияет на вызвавшую его «потребность», устраняя или пытаясь ее устранить путем «удовлетворения».

208

С точки зрения психологии, это опять-таки очень сложный и не совсем однозначный процесс, лишь в самых исключительных случаях сопоставимый с простым «ощущением» в психологическом смысле. Говоря психологически, в качестве проблемы мог бы рассматриваться способ реагирования, а не способ «ощущения». Таким образом, уже в этих (намеренно представленных здесь в совершенно сыром виде) элементарных процессах «действия» протекают события, которые в лучшем случае лишь в небольшой, последней своей части могут иметь «аналогичную» структуру, а в целом явно иную, нежели объекты тех экспериментов Вебера с весом и все подобные им. Следует добавить, что этот элементарный процесс даже в представленном здесь виде никогда не мог бы обусловить или сделать возможным возникновение национальной экономии как науки. В лучшем случае он представляет собой *один* из компонентов тех событий, с которыми имеет дело наша дисциплина. Ведь национальная экономия, как следует из дальнейшего изложения у самого Брентано, должна изучать то, какие формы принимают действия людей 1) вследствие конкуренции между *различными* «потребностями», требующими «удовлетворения»; 2) вследствие *ограниченности* «необходимых мощностей» и в первую очередь материальных «благ» и «рабочей силы», применимых для «удовлетворения» потребностей, и, наконец, 3) вследствие вполне определенного способа сосуществования *различных людей*, наделенных теми же или схожими потребностями и при этом обладающих различными запасами благ для их удовлетворения, а также их конкуренции между собой за средства удовлетворения.

Возникающие здесь *проблемы* не только *не могут* рассматриваться как особые случаи или осложнения подобного «основного психофизического закона», а *методы* их решения не только *не являются* прикладной психофизикой или психологией, но те и другие не имеют с этим ничего общего. Как показывает самое простое рассуждение, положения теории предельной полезности абсолютно независимы не только от того, в каком мере верен или верен ли в какой-то мере веберовский закон, но и от того, возможно ли вообще выдвинуть *какое-либо* безусловно общезначимое положение о соотношении «стимула» и «ощущения». Для возможности теории предельной полезности вполне достаточно, чтобы 1) подтверждался обыденный опыт, что действия людей *кроме прочего* мотивированы и такими «потребностями», которые могут быть удовлетворены лишь посредством ограниченно наличествующих материальных благ, видов труда или их продуктов; 2) чтобы подтверждался обыденный опыт, что у большинства потребностей, особенно субъективно воспринимаемых как наиболее насущные, вместе с ростом потребления подобных благ и труда постоянно увеличивался объем «насыщения», так что теперь *другие*, «неудовлетворенные» потребности выглядят как самые насущные; и, наконец, 3) чтобы люди — пусть даже в очень различной мере — обладали способностью действовать «целесообразно», т. е. применяя «опыт» и «предварительный расчет». Действовать таким образом означает, что они распределяют располагаемые и достижимые, количественно ограниченные «блага» и «рабочую силу» между отдельными «потребностями» в настоящем и обозримом будущем в зависимости от придаваемой им *значимости*. Очевидно, что эта «значимость» не тождественна «ощущению» в результате воздействия физического «стимула». Не имеет смысла обсуждать, происходит ли «удовлетворение» *когда-либо* в прогрессии, *хоть как-то* напоминающей ту, что закон Вебера — Фехнера устанавливает для интенсивности «ощущений», вызываемых «стимулами».

209

Но *если* переосмыслить прогрессию «удовлетворения» с помощью ваз Тиффани, туалетной бумаги, копченой колбасы, изданий классиков, проституток, врачебного или пастырского утешения, тогда логарифмическая кривая «основного психофизического закона» покажется довольно проблематичной аналогией. И если кто-то осуществляет свою «потребность», например, удовлетворяет свои «духовные потребности» даже за счет питания, покупая книги и оплачивая лекции при недостаточном удовлетворении голода, то благодаря психофизической «анalogии» это не становится более понятным, чем есть и так. Для экономической теории совершенно *достаточно*, если мы на основании упомянутых, очень тривиальных, но неоспоримых фактов повседневного опыта можем *теоретически представить* себе большинство людей, каждый из которых строго «рационально» распределяется доступными ему — чисто фактически или под защитой

определенного «правового порядка» — «запасами благ» и «рабочей силой» с единственной и исключительной целью мирным путем достичь оптимума удовлетворения своих *различных* конкурирующих между собой «потребностей». Правда, по поводу подобного «обыденного опыта» как основания научной теории любой «психолог» будет воротить нос: уже понятие «потребность» является для него настолько сырой и «вульгарно-психологической» категорией!

То, что мы так называем, способно вызывать бесконечно различные физиологические и психологические цепи событий. Даже «потребность» в еде может быть обусловлена 1) заметной для сознания, довольно сложной психофизической ситуацией (голодом), которая в свою очередь может зависеть от *разного рода* обстоятельств, действующих в качестве «стимулов», например, физически пустым желудком или же просто привычкой есть в определенные часы дня; 2) однако подобная субъективная привычка может отсутствовать и тогда потребность есть обуславливается «идиогенно», например, выполнением предписаний врача; «потребность в алкоголе» может опираться на «привыкание» к «внешним» стимулам, которые в свою очередь приводят к появлению «внутренних» «стимулов» и к *увеличению* потребления алкоголя, вопреки веберовской логарифмической кривой; наконец, «потребность в чтении» определенного рода определяется процессами, которые в любом случае сложно проявить путем простой отсылки к закону Вебера — Фехнера и т. д.

210

Вероятно, психофизик мог бы переинтерпретировать их в своих целях в функциональные изменения определенных процессов в мозге. «Психолог» видит здесь целую серию сложнейших загадок для *своей* постановки вопросов, а теория национальной экономики не спрашивает об этом ни одним словом и при этом сохраняет научную совесть! И наконец, «целевое действие», «накопление опыта», «предварительный расчет» — это вещи, которые для психологического рассмотрения являются самыми сложными, вероятно, частично просто непонятными, в любом случае наиболее трудными для анализа из того, что может существовать. Как можно эти и подобные им понятия — без всякой сублимации посредством привычных для психолога экспериментов на крутящемся барабане или остальных лабораторных аппаратах — считать «основанием» определенной научной дисциплины! Но данная дисциплина претендует на это, нисколько не заботясь о том, что именно образует применимое основание *психологических* дисциплин: материализм, витализм, психофизический параллелизм, какая-либо из теорий взаимовлияния, липпсовское или фрейдовское «бессознательное» и т. д. Она прямо заверяет в том, что для *ее* целей все это не имеет значения.

Я скажу больше: она претендует даже на то, чтобы получить *математические* формулы для описания теоретически схватываемого ею протекания экономически релевантного действия. И самое главное, она

действительно справляется со всем этим. И хотя ее результаты можно оспаривать по самым различным основаниям во всей широте области ее собственных методов, их «правильность» в любом случае абсолютно независима от самых значительных изменений базовых биологических и психологических гипотез. Точно так же для нее все равно, например, прав ли Коперник или Птолемей, как обстоит дело с геологическими гипотезами или с «сомнительными» перспективами второго принципа термодинамики. Все самые значительные изменения в подобных базовых естественнонаучных теориях просто не в состоянии поколебать даже одно-единственное, «верно» сконструированное положение теории цен и ренты в национальной экономике.

Конечно, сказанное вовсе не означает, что 1) в области *эмпирического* анализа хозяйственной жизни нет момента, в котором выявляемые упомянутыми (и многими другими) естественными науками *факты* не имели бы огромной важности, и что 2) способ образования *понятий*, применимый в этих дисциплинах, не мог бы иногда быть образцом и для определенных экономических проблем. Что касается *первого*, я надеюсь в будущем исследовать то, как при изучении некоторых условий фабричного труда можно было бы применять определенные экспериментально-психологические работы. Что касается *второго*, то не только математические, но и определенные биологические формы мышления имеют у нас право на существование. Следовательно, тривиальным общим достоянием всякого национального эконома является то, что на каждом шагу, в бесчисленных отдельных моментах нашей дисциплины мы находимся и должны находиться в плодотворном обмене результатами и открытиями с работами в других областях исследований. Однако именно от *нашей* постановки вопроса зависит то, как и в каком смысле это происходит в *нашей* области, и каждая попытка а priori установить, *какие* теории других дисциплин должны быть «основополагающими» для национальной экономики, будет столь же пустой, как и все попытки установить «иерархию» наук по контовскому образцу. Именно наиболее общие гипотезы и аксиомы «естественных наук» (в привычном словоупотреблении) являются наименее релевантными для нашей дисциплины.

Более того, и это главное: именно в решающем для специфической постановки вопроса нашей дисциплины моменте — в экономической теории («теории стоимости») — мы вполне стоим на собственных ногах. «Повседневный опыт», из которого исходит наша теория (см. выше), конечно, является общей исходной точкой для всех отдельных эмпирических дисциплин. Каждая из них стремится выйти за его пределы и должна к этому стремиться — ведь именно на этом основывается их право на существование в качестве «науки». При этом каждая из них «преодолеывает» или «сублимирует» повседневный опыт иным образом и в ином направлении. Теория предельной полезно-

сти, как и всякая экономическая «теория» вообще, делает это не тем образом и не в том направлении, что психология, а как раз наоборот.

Она не разлагает *внутренние* переживания на психические или психофизические «элементы» («стимулы», «ощущения», «реакции», «автоматизмы», «чувства» и т. д.), а пытается понять известные «адаптации» *внешнего* поведения человека к определенному роду *внешних* для него условий существования. И неважно, является ли этот релевантный для экономической теории внешний мир в конкретном случае «природой» (в привычном словоупотреблении) или же «окружающим социальным миром» — «адаптацию» к нему всегда пытаются понять с помощью эвристической *ad hoc*-посылки, что «действие», которым занимается теория, протекает строго «рационально» в упомянутом выше смысле. Теория предельной полезности в определенных познавательных целях рассматривает человеческое действие так, как если бы оно от А до Я протекало под контролем *предпринимательского расчета*, основанного на знании *всех* возможных условий. Она рассматривает отдельные «потребности» и имеющиеся или необходимые для их «удовлетворения» блага как фиксируемые в цифровой форме «счета» и «позиции» в постоянно ведущейся бухгалтерии, человека — как постоянного «руководителя предприятия», а его жизнь — как объект этого по-бухгалтерски контролируемого «предприятия».

212

Таким образом, способ рассмотрения в предпринимательской бухгалтерии становится исходным пунктом ее конструкций. Основана ли ее процедура на веберовском законе? Является ли он применением каких-либо положений о соотношении «стимула» и «ощущения»? В качестве *предпринимательской души*, которая может оценить в цифрах «интенсивность» своих потребностей и точно так же возможные средства для их покрытия, теория предельной полезности в своих целях рассматривает «псюхе» всех изолированно мыслимых людей, даже не участвующих ни в каких покупках и продажах, и таким путем получает свои теоретические конструкции. Однако это полная *противоположность* всякой «психологии»! Выросшая на этой почве теория поглощает свои предпосылки, хотя они, несомненно, «нереальны» и столь же, несомненно, не просто высосаны из пальца. «Стоимость» благ в конструируемой теорией «изолированном хозяйстве» была бы точно равна *бухгалтерской стоимости*, в виде которой она присутствует в идеально совершенной бухгалтерии изолированного домохозяйства<sup>1</sup>.

Она содержит столько же «нереального», как и всякая действительно предпринимательская бухгалтерия. Если в каком-то балансе в пассивах появляется «акционерный капитал» размером в один миллион

1 Естественно, это не означает, что при этом «технику» учета можно было бы сравнивать с учетом в сегодняшнем отдельном хозяйстве.

или в бухгалтерской книге учтено здание стоимостью 100 000 марок, разве тогда лежит этот миллион или эти 100 000 марок в каком-то ящике? И тем не менее учет этих позиций имеет очень большой смысл! Тот же самый — *mutatis mutandis!* — что и «стоимость» изолированного хозяйства в теории предельной полезности. Только не нужно пытаться обосновать его с помощью «психологии»! Теоретическая «стоимость», с которой работает теория предельной полезности, должна объяснить нам ход хозяйственной жизни принципиально так же, как предпринимательская стоимость информирует предпринимателя о положении его предприятия и условиях его дальнейшей рентабельности. А выдвигаемые экономической теорией общие принципы являются лишь конструкциями, которые говорят о том, какие последствия *должно* произвести действие отдельного человека в сплетении с действиями всех остальных, *если* каждый отдельный человек *стал бы* относиться к окружающему миру исключительно по принципам предпринимательской бухгалтерии, т. е. в *этом* смысле «рационально».

Как известно, это не так, и эмпирический ход тех процессов, для понимания которых была создана теория, показывает лишь некоторое, очень различное в каждом конкретном случае «приближение» к теоретически сконструированному протеканию строго рационального действия. Однако историческая специфика капиталистической эпохи и тем самым значимость теории предельной полезности (и всякой экономической теории стоимости) для понимания этой эпохи заключается в том, что, хотя не без основания экономическую историю некоторых прошлых эпох характеризуют как «историю неэкономического», в сегодняшних условиях жизни действительность *все сильнее* приближается к теоретическим принципам, захватывая судьбы все больших слоев.

Насколько можно судить, этот процесс будет только продолжаться. На этом *культурно-историческом* факте основана эвристическая значимость теории предельной полезности, а не на мнимом обосновании с помощью закона Вебера — Фехнера. Например, вовсе не случайно, что особенно поразительная мера приближения к теоретическим принципам ценообразования, которые вслед за Менгером были разработаны фон Бем-Баверком, отражает курс Берлинской биржи при системе так называемого единого курса и может прямо служить в качестве парадигмы<sup>1</sup>. Но, конечно, вовсе не потому, что посетители биржи особым образом подвержены действию основ-

1 Я действительно не вижу, на чем основывается пренебрежительное отношение к «австрийцам» у Брентано. К. Менгер изложил методологически не до конца продуманные, но великолепные идеи, а что касается вопроса «стиля», сегодня обычно переоцениваемого за счет предметного содержания мысли, то даже в этом отношении мастером, вероятно, является не он, а Бем-Баверк.

ного психофизического закона применительно к отношению между «стимулом» и «ощущением», а из-за того, что на бирже люди особенно часто действуют или *могут* действовать экономически «рационально». Рациональная *теория* ценообразования не имеет ничего общего не только с понятиями экспериментальной психологии, но и вообще с любой «психологией», которая пытается быть «наукой», выходящей за пределы повседневного опыта.

Например, если кто-то *наряду* с чисто теоретическим пониманием цен подчеркивает необходимость учитывать специфическую «биржевую психологию», тот мыслит в качестве ее объекта именно влияние экономически *иррациональных* мотивов, являющихся «помехами» для *теоретически* постулируемых законов ценообразования. Теория предельной полезности и вообще всякое субъективное учение о стоимости обоснованы не психологически, а, если для этого необходимо ввести методологический термин, «прагматически», т. е. путем применения категорий «цель» и «средство». Об этом мы еще скажем позже.

Принципы, которые выявляет специфически экономическая *теория*, не только не представляют собой, как знает каждый и о чем только что говорилось, «целое» нашей науки, но являются лишь одним, правда, часто недооцениваемым, средством анализа каузальных взаимосвязей эмпирической действительности. Как только мы хотим схватить и каузально объяснить саму эту действительность в ее культурно значимых элементах, экономическая теория тотчас же разоблачается как «сумма» «идеально-типических» понятий. Это означает, что ее принципы представляют собой серию *мысленно* сконструированных процессов, которые в этой «идеальной чистоте» редко, а часто даже никогда не встречаются в соответствующей исторической действительности; с другой стороны, поскольку ее элементы позаимствованы из опыта и лишь мысленно *доведены* до рационального, они применимы и как эвристическое средство анализа, и как конструктивное средство изображения эмпирического многообразия.

В заключение еще раз вернемся к Brentano. На с. 67 он еще более детально формулирует закон Вебера — Фехнера в форме, которая, по его мнению, лежит в основе национальной экономики: для появления ощущения вообще необходимо преодолеть порог восприятия стимула; после его преодоления всякое следующее увеличение стимула как минимум пропорционально увеличивает ощущение; по достижении (индивидуально различного) оптимума интенсивность ощущения еще возрастает абсолютно, но пропорционально меньше увеличения стимула; наконец, при дальнейшем увеличении стимула достигается момент, после которого восприятие уменьшается и абсолютно, чтобы полностью исчезнуть с отмиранием нерва. И он продолжает: «Этот закон получил признание в национальной экономике как закон сокращения *урожайности земли*, поскольку он определяет рост растений».

Сразу хочется с удивлением спросить: разве пашня и растения реагируют, согласно *психологическим* законам? Правда, на с. 67 выше Brentano говорит в более общем виде о том, что, согласно всеобщему *физиологическому* закону, каждый «жизненный процесс» теряет интенсивность при усилении благоприятных для него условий после определенного оптимума. Пример сокращающейся урожайности явно отсылает к этому, а не к непосредственно предшествующему принципу. В любом случае он явно понимает закон Вебер—Фехнера как особый случай всеобщего принципа *оптимума*, а теорию предельной полезности — опять-таки как подвид этого особого случая. В результате она предстает как прямо связанная с базовым законом всякой «жизни» как таковой.

Действительно, понятие «оптимум» у экономической науки общее с физиологическим и психофизическим подходами; и указание на эту аналогию в качестве *иллюстрации* в зависимости от конкретных целей может иметь *педагогическую* ценность. Однако подобные «оптимумы» вовсе не ограничены «жизненными процессами». Например, каждая машина стремится достичь оптимума *эффективности* для определенных целей: усиленный приток топлива, сырья и т. п. выше этого оптимума уменьшает производимый машиной результат сначала относительно, а потом и абсолютно. И психофизическому «порогу стимула» здесь соответствует «порог нагрева». Таким образом, понятие «оптимум», как и многие введенные Brentano и примыкающие к нему понятия, имеют *еще* более широкую область применения и *не связаны* с принципами «жизненных процессов». С другой стороны, в данном понятии, как показывает уже первый взгляд на значение слова, скрывается телеологическая «функциональная значимость»: «оптимум» чего? Оно явно всплывает именно там (нас здесь не интересует, повсюду или только там), где мы отчетливо или по умолчанию оперируем категорией «цели». И это происходит, когда мы мыслим данное комплексное многообразие как некую *целостность*, соотносим эту целостность с определенным *успехом* и затем *оцениваем* ее по этому конкретному успеху как «средство» его достижения в зависимости от того, был ли он достигнут или не достигнут, достигнут не полностью, с применением больших или меньших средств.

Например, там, где мы соотнесли подобное многообразие всяческих железных и стальных частей, которые предстают для нас в виде определенного рода машины для получения «ткани» из «пряжи», с тем, *сколько* ткани определенного рода она «может» произвести в определенный отрезок времени при использовании определенного количества угля и труда. Или там, где мы проверяем состоящие из «нервных клеток» образования на то, какова их «функция» или же каков их «вклад» в достижение «цели», в качестве частей живого организма опосредовать определенные ощущения. Или там, где мы рассматриваем космические и метеорологические конstellляции,

например, с точки зрения вопроса, где и когда планируемое астрономическое наблюдение достигнет «оптимума» шансов на успех? Или там, где видим экономического человека, рассматривающего окружающий мир с точки зрения «удовлетворения» своих потребностей».

Не нужно плести эти рассуждения дальше, поскольку я в другом месте вернусь к этим проблемам образования понятий, насколько они существуют в *нашей* области знания — лучше оставить «биологические» вопросы биологам. Об этих вещах недавно было сказано много правильного, например Ф. Готтлом и О. Шпанном. Особенно у Готтла, с которым я мало в чем согласен. Для успокоения достаточно лишь заметить, что проблемы «абсолютных» ценностей или «универсальных культурных ценностей», о которых так много спорят, или даже мнимое «противоречие *causa* и *telos*», столь хаотичным образом установленное Штаммлером, не имеют ничего общего с этими чисто техническими вопросами образования понятий, о которых здесь идет речь. Они так же мало связаны с ними, как предпринимательская бухгалтерия, несомненно, заслуживающая «телеологически-рационального толкования», с телеологией божественного управления миром.

216

Здесь я лишь попытался показать, что даже понятие «оптимум», которому Брентано явно придает вес в своих тезисах, не имеет ни специфически психологической, ни психофизической, ни физиологической или биологической природы. Скорее, оно является общим для целого ряда в остальном гетерогенных друг для друга проблем. Следовательно, оно ничего не говорит о том, каковы основания экономической теории, и точно не характеризует теорию предельной полезности как частный случай применения закона Вебера — Фехнера или какого-либо базового физиологического закона.

**Рекомендация для цитирования:**

Вебер М. (2020) Теория предельной полезности и «основной психофизический закон». *Социология власти*, 32 (4): 204–216.

**For citations:**

Weber M. (2020) Теория предельной полезности и «основной психофизический закон». *Sociology of Power*, 32 (4): 204–216.

Поступил в редакцию: 11.11.2020; принят в печать: 19.11.2020

Received: 11.11.2020; Accepted for publication: 19.11.2020