

**В.Л. Тамбовцев**

д.э.н., профессор, гл.н.с., Московский государственный университет  
им. М.В.Ломоносова

## КОНЦЕПТ УКОРЕНЁННОСТИ В ТЕОРИИ И ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

**Аннотация.** Стандартным объектом критики мейнстрима экономической теории со стороны социальных исследователей и гетеродоксальных экономистов выступает имеющий якобы место неучёт (недостаточный или неправильный учёт) в нем социальных факторов экономических решений и действий. В качестве одного из оснований такой критики часто используется концепт укоренённости экономического поведения в социальных структурах. Целью статьи является его анализ, базирующийся на сопоставлении содержания этого концепта с эмпирическими результатами, полученными в рамках психологии, социальной психологии и нейронауке в сфере изучения в них процессов принятия решений. Проведённое исследование показало, что при формировании изучаемого понятия не были учтены результаты, полученные в психологии и социальной психологии до середины 1980-х гг., а при его использовании для критики мейнстрима — результаты исследований в нейронауке за последние два десятилетия. Кроме того, исследование позволяет сделать вывод о том, что «правильная» методика учёта социального в экономике, содержащаяся в статье М. Грановеттера 1985 г., если бы она была практически осуществима, способна была бы приводить лишь к детальным биографическим описаниям конкретных людей, а не к тем или иным научным обобщениям и выявлению регулярностей и закономерностей.

**Ключевые слова:** экономические решения, социальные факторы, укоренённость.

JEL: B52, D91, Z13.

DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2022\_4\_25\_45.

### Введение: двойственность трактовки укоренённости

Понятие укоренённости (*embeddedness*) в сфере социально-экономических исследований было, как известно, впервые использовано К. Поланьи для характеристики взаимодействий в обществе экономического и неэкономического. Анализируя промышленную революцию в Англии XIX в., он пришёл к выводу, что в её результате «вместо того, чтобы экономика была укоренена в социальные отношения, социальные отношения оказались укоренёнными в экономическую систему» [Polanyi, 1944. P. 60]. Изучая исследования Поланьи, К. Джемиси отметил, что, по его мнению, любые экономики всегда укоренены в институтах, которые в данное время функционируют в соответствующих обществах. Вместе с тем относительно рыночной экономики Поланьи полагал, что она является саморегулируемой и потому «разукоренённой» (*disembedded*) [Gemici, 2008. P. 6]. Анализ этого противоречия приводит его к следующим выводам. Фактически, Поланьи понимал укоренённость двояко: с одной стороны, как «аналитический конструкт для распознавания меняющегося места экономики в обществе в ходе истории человечества» [*Ibid.*]; с другой — как «методологический принцип, утверждающий, что экономика и общество могут анализироваться исключительно на основе холистического подхода: экономическая жизнь

может анализироваться только путём изучения того, как она формирует часть социальных отношений и институтов» [Op. cit. P. 7].

С моей точки зрения, в действительности в рассуждениях Поланьи нет подобной двойственности: его аналитический конструкт укоренённости — не что иное, как современное понимание методологического холизма. Это понимание ушло от дюркгеймовских надындивидуальных сущностей, имеющих свои, независимые от индивидов, цели и интересы, и перешло к чисто объяснительной трактовке холизма. Сегодня методологический холизм существует в форме требования включать в объяснения действий людей не только индивидуальные, но и социальные факторы [Тамбовцев, 2020].

Тем самым, укоренённость по Поланьи — это и есть сегодняшний методологический холизм. Что же касается «разукоренённости» рыночной экономики из-за «саморегулирования» рынка, то эта трактовка является *ошибочной*: в рынке без явного воздействия со стороны какого-то субъекта управления действует только *ценовой механизм*, однако лишь при условии, что «работают» институты, препятствующие нарушению функционирования этого механизма, например, возникновению административных монополий производства жизненно важной продукции с нерегулируемыми ценами. В самих же действующих рынках на решения их участников влияет множество различных неэкономических взаимодействий с другими участниками и стейкхолдерами, что чётко фиксируется в рамках теорий маркетинга, менеджмента и, конечно, экономической социологии<sup>1</sup>.

### Укоренённость в экономической социологии

Хотя создателем термина «укоренённость» является К. Поланьи, в социальных науках, включая экономическую, это понятие приобрело широкое распространение существенно позже, после публикации М. Грановеттера [Granovetter, 1985], став, согласно [Dequech, 2003. P. 462], «центральной концепцией новой экономической социологии». Грановеттер утверждает, что «анализируемое поведение и институты настолько ограничены текущими социальными отношениями, что истолковывать их как независимые является вопиющим (grievous) непониманием» [Granovetter, 1985. P. 482].

«Сила» подобных утверждений заключена, в первую очередь, в полной неопределённости и неоперациональности используемых слов, которые даже трудно назвать «терминами». Как следствие, каждый из читателей понимает эти слова по-своему, связывает с ними *свои* примеры и образы, которые могут быть — *для него лично!* — вполне убедительными. Но если такие «подтверждения», сами по себе совершенно различные, оказываются у многих, если не всех, читателей, то оказывается, что высказывание с неопределёнными словами становится *общепризнанным*, хотя основания признания могут быть (и будут) существенно разными...

Действительно, что значит «анализируемое поведение и институты настолько ограничены текущими социальными отношениями»? Совершенно ясно, что у каждого поведенческого акта того или иного индивида или адресатов и гарантов конкретного института найдутся *какие-то* свои социальные отношения, которые будут ограничивать их выбор. Следует ли отсюда, что для *определённого* конкретного действия для *всех* субъектов, кто его совершал, совершает или будет совершать, ограничивающими выступали, выступают или будут выступать *одни и те же* вполне определённые социальные отношения? Разумеется, не следует: *какие-то* и, скорее всего, для всех *разные* социальные отношения ограничивают

<sup>1</sup> При этом особенностью последней часто оказывается борьба с ветряными мельницами «школьной» неоклассики, т.е. с простейшими моделями работы рыночного механизма ценообразования, в которых индивидуальные решения, принимаемые реальными участниками реальных рынков, просто не анализируются.

действия, но какие именно и для кого – вопрос *эмпирического* исследования, а не абстрактного размышления. Кроме того, величина (масштабы) и жёсткость ограничений могут существенно различаться и зависеть от ситуаций, в которых осуществляются действия, от состояния внешней среды, от содержания отношений, в которых индивид находится с другими, и т.д. По этой причине утверждение об укоренённости поведения и институтов фактически является трюизмом, но никак не новой научной моделью или теорией. Ведь людей, которые ни от кого не зависят, в жизни просто нет (кроме разве что Александра Селькирка, прототипа Робинзона Крузо, да и то в течение нескольких лет, а не всей жизни; при этом нельзя забывать о том, что навыки, знания и предметы, которые Селькирк использовал в период своего одиночества, суть результаты его предшествующих отношений со многими разными людьми).

Безусловно, автор цитируемой статьи имел и имеет полное право быть убеждённым в том, что уровень укоренённости экономических действий «всегда был и продолжает оставаться более фундаментальным (*substantial*), чем это допускается формалистами и экономистами» [*Granovetter*, 1985. P. 483], однако в науке личная убеждённость в каком-либо утверждении не является, как известно, доказательством его истинности.

Между тем такие утверждения повторяются и сегодня. Так, А. Городецка пишет: «Преобладание объективных методов в неоклассической экономической теории можно рассматривать как следствие сознательного фокусирования на одном первостепенном мотиве человеческих решений, а именно — максимизации полезности. Рассмотрение большего числа мотивов, эмоций и географического и исторического контекстов в концепте человеческой природы требует применения в экономической теории новых методов» [*Horodecka*, 2017. P. 131]. Ей вторит М. Цоклинова: «В отличие от ортодоксальной неоклассической, только гетеродоксальная экономическая теория старается включить в анализ социальные и исторические факторы» [*Tsoklinova*, 2020. P.2]. Исследователи, знакомые с современным мейнстримом, не могут не увидеть, что приведённое утверждение попросту *ложно*. Ведь ещё *до* появления статьи М. Грановеттера экономистами, далёкими от гетеродоксального институционализма, были опубликованы результаты, ясно говорящие об ином взгляде на экономические действия [*Leibenstein*, 1976; *Becker*, 1974; *Becker*, 1976]. Наконец, С. Дракопулос пишет: «Несмотря на растущее влияние новой поведенческой экономической теории, представляется, что мейнстрим экономической теории демонстрирует примечательную сопротивляемость отказу от понятия атомистического индивида» [*Drakopoulos*, 2022. P. 4]. Однако мейнстрим экономической теории — это не некая формальная организация, руководство которой может публично заявить о подобном отказе или же приказать членам организации противоположное. Мейнстрим — это те идеи, объекты, направления и методы анализа экономики, которые признаются большинством экономистов достойными того, чтобы следовать им при выборе и осуществлении их исследований. Содержание мейнстрима меняется в соответствии с тем, как меняется уровень признания экономистами высказываемых в литературе идей, изучаемых объектов и методов их анализа. То, что в цитате названо «сопротивлением отказу», — это результаты многочисленных выборов различных исследователей не писать в своих работах (статьях и книгах) о том, что всякое экономическое решение так или иначе учитывает не только экономические издержки и выгоды, но также и социальные. При этом кто-то не включает такие заявления в силу их банальности, кто-то — потому что в его статье в этом нет необходимости и т.д., хотя в другой статье тот же автор вполне может написать о социальных факторах принятия решений. Как представляется, утверждения типа процитированного говорят о том, что их авторы неадекватно представляют себе, чем является мейнстрим экономической теории.

Нельзя не отметить, разумеется, что некоторые социологи всё же, хотя бы частично, восприняли тот факт, что современная трактовка индивидуальной функции полезности

в экономической теории вполне допускает наличие переменных, отражающих благосостояние других людей: «Индивиды могут заботиться о благосостоянии других *в той мере, в какой оно влияет на их собственное благосостояние*. В соответствии с таким подходом, если кто-то даёт милостыню, это вызвано его желанием почувствовать превосходство быть “положительной личностью” (“good person”) или стремлением предотвратить страдания других, чтобы не чувствовать себя хуже» [Urbina, Ruiz-Villaverde, 2019. P. 66]. Это признание явного учёта экономической теорией социальных факторов является, однако, *частичным и неполным*, поскольку, по мнению его авторов, люди заботятся о благосостоянии других, *только если* это затрагивает их собственное благосостояние. Однако понятие «предпочтений, затрагивающих других» (other-regarding preferences), было введено на основании эмпирических исследований ещё в середине 1980-х гг. и развито в 1990-е гг. [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986; Loewenstein, Thompson, Bazerman, 1989; Rabin, 1993]. Причём анализ показал, что люди готовы разделять свои ресурсы с другими даже тогда, когда последние *не влияют на последствия* их решений [Camerer, Thaler, 1995]. Было выявлено также, что такие предпочтения, равно как и их влияние на принятие решений, отнюдь не постоянны, по-разному распределены в различных группах, их проявления зависят от ситуаций, в которых принимаются решения [Fehr, Schmidt, 2006; Bogaert, Boone, Declerck, 2008]<sup>2</sup>.

Разумеется, такая неоднородность предпочтений индивидов не может никого удивлять: у людей разные интересы и способности, разные процессы и формы образования, получения опыта и т.п. Поэтому на одних индивидов социальные отношения влияют в большей мере, чем на других, причём речь идет о *разных* отношениях. Удивительно другое: почему сделанные М. Грановеттером утверждения о том, что *все* экономические действия фактически *определяются* социальными отношениями, стали столь инновационными и значимыми для социологов?

Основная причина этого, как представляется, — упомянутые выше представления К. Поланьи о «разукоренённости» рынка, который в современных обществах является ведущим и определяющим способом функционирования экономики. Как пишет Грановеттер, «в течение долгого времени большинство среди социологов, антропологов, исследователей политики и историков считали, что в дорыночных обществах [экономическое] поведение было глубоко укоренено в социальных отношениях, но стало гораздо более автономным в ходе модернизации. Такой взгляд видит экономику как всё более сепаратную, отдельную сферу в современном обществе, в которой экономические трансакции определяются уже не социальными или родственными обязательствами, а рациональными расчётами личной выгоды» [Granovetter, 1985. P. 482]. Тем самым, появление обновлённой концепции укоренённости, отрицавшей позицию К. Поланьи относительно автономности рынков от современных обществ, фактически открыло перед представителями упомянутых в цитате социальных наук новое, обширное и перспективное поле деятельности, что не могло не вызвать их энтузиазма. Ведь эта концепция была предложена не «чужим» экономистом, а «своим» социологом, и опиралась не на математические формулы или экспериментальные игры, а на привычный стиль рассуждений с расплывчатыми понятиями, дающими возможность читателям опираться на собственные, привычные для них, трактовки таких понятий.

«Размещая» укоренённость между «сверх-социализацией» индивидов, присущей многим социологам, и их «недо-социализацией», свойственной части экономистов, он связывает её с «сетями межличностных отношений»: «...я утверждаю, что большинство поведенческих актов глубоко укоренено в сети межличностных отношений, и что этот

<sup>2</sup> Подробные описания вариантов и эволюции функции полезности даны в [Akçay, Van Cleve, Feldman, Roughgarden, 2009; Clavien, Chapuisat, 2016].

аргумент позволяет избежать крайностей недо- и сверх-социализированных взглядов на человеческие действия» [Granovetter, 1985. P. 504]<sup>3</sup>.

Однако межличностные сети включают индивидов, которые вполне могли иметь совершенно различные, в том числе и социальные, факторы «приобретения» ими тех текущих когнитивных, социальных и экономических состояний, которые обусловили их участие именно в тех сетях, где их застают исследователи. Вместе с тем эти предшествующие факторы обычно получают для последних лишь очень ограниченную и неточную известность, поскольку сами индивиды могут просто *не знать*, что повлияло на эти их состояния в силу *автоматичности* влияния упомянутых факторов [Moors, De Houwer, 2006; Bargh, Schwader, Hailey, Dyer, Boothby, 2012]<sup>4</sup>. Кроме того, не следует забывать и об *изменчивости* межличностных сетей [Rivera, Soderstrom, Uzzi, 2010; Briscoe, Tsai, 2011; Bar-Kalifa, Sened, 2020]. Плотная увязка экономических действий с межличностными сетями, кроме определённой конкретизации такого расплывчатого понятия, как социальные отношения и социальная структура (о том, что именно социальные сети могут служить операционализацией понятия социальной структуры, было отмечено ещё в [Boorman, White, 1976]), ставит, однако, вопрос о том, как соотносится воздействие этих сетей на решения и действия индивидов с воздействием безличностных социальных норм (или социальных институтов)? Грубо говоря, что из них сильнее? Для экономистов ответ вполне очевиден: в случае несоответствия требований норм и сетей предпочтение отдаётся тем из них, чьи санкции в случае нарушения были бы более высокими. Естественно, речь идет не об исключительно денежных потерях, а обо всей ожидаемой индивидом совокупности потерь самого разного характера. Очевидно также, что для разных индивидов в различных ситуациях выбора ответы на этот вопрос могут не совпадать, так что для исследователей эта тема является объектом *эмпирического*, а не теоретического характера.

Интересно отметить, что в обсуждаемой статье М. Грановеттер достаточно большое внимание уделяет критике позиций и подходов тех экономистов, кто в тот период *признавал* влияние социальных факторов на принимаемые экономические решения, таких как С. Боулс и Г. Гинтис, Х. Лейбенштайн, Г. Беккер, О. Уильямсон и др. Основанием для критики служила его оценка их подходов как сочетаний «атомизации» индивидов с их сверх-социализацией. Именно такое сочетание создавала, по его мнению, общая черта критикуемых подходов, заключавшаяся в том, что принадлежность индивида к той или иной социальной группе рассматривалась как социальный фактор принятия решений: «...сверх-социализированные представления о том, как общество влияет на индивидуальное поведение, являются механистичными: если мы знаем социальный класс индивидов или их секторы рынка труда, всё остальное поведение становится автоматическим, поскольку индивиды полностью социализированы... Как только мы узнаём, что является воздействующим на индивида, текущие социальные отношения и структуры становятся иррелевантными. Все социальные отношения оказываются внутри головы индивида, так что в имеющей место ситуации решения он или она могут быть атомизированы как любой *Homo economicus*, хотя, возможно, с разными правилами принятия решений» [Granovetter, 1985. P. 486]. При таком подходе экономисты «неизбежно абстрагируются от истории отношений и позиций индивидов по отношению к другим отношениям, т.е. от того, что может быть названо исторической и структурной укоренённостью отношений. Межличностные связи, описываемые в их суждениях, предельно стилизованы, усреднены, «типичны», избегают специфического контекста, истории или расположения в структуре... Такой подход – это в точности

<sup>3</sup> Как писал Дж. Дьюзенберри, «экономическая теория – вся относительно того, как люди принимают решения; социология – вся относительно того, как они не в состоянии делать какой-либо выбор» [Duesenberry, 1960. P. 233].

<sup>4</sup> Детальнее мы рассмотрим эту тему в следующем разделе статьи.

то, за что социологи-структуралисты критиковали социологию Парсонса, т.е. за изгнание специфики индивидуальных отношений в пользу всеобщей концептуальной схемы, эпифеноменальность в сравнении с долговечными структурами нормативной роли предписаний, следующих из ориентации на высшую ценность (ultimate value)» [Ibid.].

Изучать историю отношений индивидов (или организаций), о чём говорит Грановеттер в приведённых цитатах, в принципе, безусловно, можно. При этом необходимо чётко понимать, что для этого нужно вести наблюдения и измерения, начиная с рождения человека или создания организации. Без такого продолжительного и дорогостоящего анализа<sup>5</sup> корректность и точность знаний, получаемых об истории их социальных отношений после того, как они стали объектами изучения, ощутимо снижаются (особенно для индивидов), что мы рассмотрим в деталях в следующем разделе статьи.

Здесь же отмечу, что альтернативный подход экономистов, признающих и изучающих влияние социальных факторов на принятие экономических решений, также расценивается Грановеттером как неприемлемый: «Трактовка социальных отношений в экономических моделях имеет парадоксальный характер, оставляя принятие решений атомизированным, даже когда в него вовлечено более одного индивида. Поскольку анализируемое множество индивидов — обычно это пары, иногда более широкие группы — отделено от социального контекста, они атомизированы в своем поведении от других групп, а также от истории своих собственных отношений. Атомизация не элиминируется, она просто переносится на пары или более высокий уровень анализа. Заметим, что применение концепции сверх-социализации, согласно которой акторы ведут себя исключительно в соответствии с предписываемыми им ролями, применяется внутри атомизированного, недо-социализированного подхода» [Granovetter, 1985. Pp. 486-487]. Однако, если как учёт включённости акторов в те или иные социальные категории, так и непосредственное рассмотрение малых групп считать неадекватным изучению влияния социальных структур на экономические действия, остаётся лишь «поштучный» анализ *каждого индивида*, но вместе *со всем разнообразием его межличностных связей* во времени и в пространстве. Нетрудно догадаться, что в силу различий и индивидуальности этих связей выявление каких-либо *регулярностей* и *закономерностей* станет практически невозможным: ведь у каждого своя история и своё окружение, так что результатом подобного подхода станет не более чем множество уникальных биографий самых разных индивидов. Между тем именно такой подход поддерживает Грановеттер: «Плодотворный анализ человеческого действия требует от нас избегать атомизации, скрытой в теоретических крайностях концепций недо- и сверх-социализации. Акторы не ведут себя или не решают, как атомы вне социального контекста, равно как не следуют раболопно предписаниям, вытекающим из пересечения социальных категорий, в которых они оказались. В реальности их стремления к целенаправленным действиям укоренены в конкретных действующих системах социальных отношений» [Op. cit. P. 487]. Тем самым, написание детализированных до уровня единичных решений биографий конкретных индивидов он считает *плодотворным* (fruitful) подходом к изучению человеческих действий в отличие от поиска *регулярностей* и *закономерностей* их совершения, которому и посвящены критикуемые им подходы экономистов. Ведь в исследованиях последних выдвигаются и проверяются гипотезы относительно того, какие социальные факторы оказывают воздействия на решения (поведение) и насколько значимо такое влияние. Последний момент особенно важен: ведь не следует также забывать, что слово *укоренённость* имеет смысл *жёсткой и прочной*, а не *слабой и эфемерной связи*, появляющейся и исчезающей. Но в том-то и дело, что связи, влияющие на принимаемые решения и последующие действия, являются именно *ситуативными и изменчивыми*, но никак не жёсткими и прочными, о чём явственно говорят результаты исследований психологии, социальной психологии и нейронауки [Newell, Shanks, 2014].

<sup>5</sup> При этом надо заранее предугадать, кто из сегодняшних младенцев станет значимой персоной в будущем.

## Экономические и неэкономические факторы и человеческие действия: результаты неэкономических исследований

Никакое влияние внешних факторов (кроме, конечно, чисто физического, силового), в том числе социальных, на поведение индивида не осуществляется без участия личных психологических механизмов последнего. Поэтому анализ действенности такого влияния необходимо начинать с характеристики того, в чём заключаются и как действуют эти механизмы.

**Установки.** Вероятно, наиболее часто встречающимся концептом, характеризующим такого рода механизмы, выступают *установки*<sup>6</sup>. Среди различных определений этого понятия многими исследователями принимается следующее: «Во избежание путаницы, мы предлагаем использовать термин “установка” по отношению к оценке объекта, понятия или поведения в шкалах благоприятное — неблагоприятное, хорошее — плохое, нравится — не нравится...» [Ajzen, Fishbein, 2000. P. 3]. Схожей является и определение установок как связей объектов и оценок с варьирующей значимостью (varying strength) [Fazio, 2007]<sup>7</sup>.

Интуитивно, влияние какой-либо установки на поведение представляется очевидным: мы стремимся к тому, что считаем хорошим, и избегаем того, что полагаем плохим. Именно такая трактовка концепта установки была некоторое время определяющей в психологии [Allport, 1935]. Однако неуспешность многих попыток эмпирического выявления прямого влияния установок на поведение<sup>8</sup> привела в конце 1960-х гг. к выводу, что «в целом эти исследования означают скорее, что установки, очень похоже, не связаны или очень слабо связаны с наблюдаемым поведением, чем, что установки тесно соотносятся с поведением» [Wicker, 1969. P. 65].

Ответом на этот вывод стал ряд многофакторных психологических моделей выбора, в которых установки были *одним из факторов* критериального характера, влияющим вместе с ограничивающими факторами, такими как наличие или отсутствие устоявшегося (vested) интереса к объекту [Sivacek, Crano, 1982], наличие непосредственного опыта взаимодействия с объектом установки либо знание только информации о нем [Fazio, Zanna, 1981], и др. Однако значительное изменение скептического отношения к установкам произошло после того, как исследователи стали искать связи между ними и *поведенческими доменами*, т.е. не с отдельными, произвольно выбранными действиями, а с группами действий, так или иначе отвечающими смыслу оценки [Fishbein, Ajzen, 1974; Weigel, Newman, 1976]. Окончательное «восстановление в правах» концепта установок произошло после включения в состав многофакторной психологической модели действий концепта поведенческого намерения (behavioural intention): именно его возникновение, происходящее из имеющейся установки и внутреннего *воспринимаемого поведенческого контроля* (perceived behavioural control), наиболее непосредственно связано с предпринимаемыми действиями [Fishbein, Ajzen, 1975; Madden, Ellen, Ajzen, 1992]<sup>9</sup>.

Многие эмпирические исследования показали, что связь установок, внутреннего воспринимаемого контроля и намерений с теми или иными действиями из соответствующую

<sup>6</sup> История возникновения и исследования этого понятия подробно изложена в [Койфман, 2016].

<sup>7</sup> Однако в [Chaiklin, 2011. P. 32], например, утверждается, что установки — это поведение (Attitudes are Behavior). Недавно была также предложена трактовка установок как пропозициональных репрезентаций, представляющая соотношение между объектом и оценкой символами, а не образами [De Houwer, Van Dessel, Moran, 2021].

<sup>8</sup> Первое экспериментальное свидетельство того, что установки и действия непосредственно практически не связаны, было получено ещё в начале 1930-х гг. [LaPiere, 1934].

<sup>9</sup> Разумеется, намерения также не являются единственным фактором при принятии решений о действии [Sheeran, Webb, 2016].

щего домена на самом деле действительно существует, что позволяет в значительной мере предсказывать действия [Shepherd, Hartwick, Warsaw, 1988; Randall, Wolff, 1994; Sheeran, 2002; Niemiec, Champine, Vaske, Mertens, 2020].

Заметим, что очерченная здесь вкратце *теория спланированного поведения* (Theory of Planned Behaviour), детально изложенная и обоснованная в [Ajzen, 1991], предполагает, что на применение намерений, т.е. их трансформацию в релевантные действия, влияют также так называемые *ситуационные характеристики* (situational characteristics), которые находятся вне сознательного контроля индивида. При этом то, что именуется так социальными психологами, для экономистов является не чем иным, как обычными, стандартными для любой задачи принятия решений, *ограничениями*: это может быть достаточность времени для осуществления действий, наличие денег или других нужных ресурсов. Необходимо отметить также, что тематика психологических факторов, воздействующих на решения, действия и поведение постоянно развивается [Kruglanski, Jaško, Chernikova, Milyavsky, Babush, Baldner, Pierro, 2015], так что на сегодня с уверенностью можно сказать, что установки *значимы* для поведения, но не являются единственными и решающими факторами.

Выявленная значимость установок для объяснения и предсказания действий ставит, как минимум, два важных вопроса: как формируются установки; изменяются ли они?

**Концепция двойственных процессов.** Для ответа на эти вопросы целесообразно обратиться к теориям двойственных (двойных, дуальных)<sup>10</sup> процессов (dual-process theories). Вероятно, первой публикацией в этой проблематике была статья [Wason, 1960], в которой автор обсуждал результаты проведённых им экспериментов, где участники демонстрировали ошибки, когнитивные сдвиги (bias) и иррациональность при решении задач выбора. Эта публикация вызвала значительный интерес к такой тематике, породила широкий круг экспериментов, анализ и обобщение которых и привели к понятию двойственных процессов [Wason, Evans, 1975]. Более детально возникновение и динамика данной концепции проанализированы в [Evans, 2016], я же остановлюсь на тех элементах её содержания, которые непосредственно относятся к тематике данной статьи.

Прежде всего, о каких двойственных процессах идет речь? Это разнообразные *когнитивные* процессы, объединяемые в группы, обладающие следующими признаками: «Обычно, один из этих процессов характеризуется как быстрый, не требующий усилий, автоматический, бессознательный, негибкий, глубоко контекстуализированный и не требующий рабочей памяти, в то время как другой — медленный, требующий усилий, управляемый, сознательный, гибкий, внеконтекстуальный и требующий рабочей памяти» [Frankish, Evans, 2009. P. 1]. Кратко говоря, первая группа — это интуитивные процессы, а вторая — различные виды рассуждения. Наличие такого рода пар эмпирически установлено применительно ко многим когнитивным процессам, начиная от восприятия окружающей нас природной и социальной среды и кончая принятием решений [Langer, Blank, Chanowitz, 1978; Dual Process..., 1999]. Для экономистов важно также заметить, что эта концепция является одной и детализацией концепции ограниченной рациональности, что отметил Д. Канеман [Kahneman, 2003].

Возникновение концепции двойственных процессов, опирающейся на эмпирический базис, фактически положило конец бытовавшим ранее представлениям о том, что *любые* действия, базирующиеся на *установках*, одновременно являются плодами *сознательных рассуждений* [Langer, 1978]. Эмпирические исследования показали, что *установки* могут активироваться — переходить из памяти в «рабочее» состояние — *автоматически*, а не в результате сознательного выбора [Shiffrin, Dumais, 1981; Fazio, Sanbonmatsu, Powell, Kardes, 1986]. Широта выявленного действия автоматизмов в когнитивных процессах дала

<sup>10</sup> В отечественной литературе используются все три варианта.



основание для появления статей под названиями «Невыносимая автоматичность бытия» [Bargh, Chartrand, 1999]<sup>11</sup> и «Автоматичность социальной жизни» [Bargh, Williams, 2006].

Нужно отметить, что на начальном этапе развития этой концепции исследователи полагали, что автоматические и сознательные когнитивные процессы осуществлялись двумя различными *системами* в человеческом мозге: а) Системой 1, осуществляющей автоматические процессы; б) Системой 2, которая обеспечивает размышления и логические выводы. Эти системы связывают часто с известной книгой Д. Канемана [Kahneman, 2011], хотя соответствующие понятия были введены ранее, в [Stanovich, West, 2000]. Здесь нужно отметить, что Канеман отнюдь не трактовал в своих работах термин «система» как нечто физически целостное: «Мы используем термин “система” только как ярлык для совокупности когнитивных процессов, которые могут различаться по своей скорости, контролируемости и содержанию, которое они обрабатывают» [Kahneman, Frederick, 2005. P. 267]. Разграничение упомянутых систем использовалось достаточно широко [Evans, 2003; De Neys, 2006; Hodgkinson, Sadler-Smith, Burke, Claxton, Sparrow, 2009]. Однако по мере накопления эмпирического материала и теоретических суждений представления о существовании двух различных систем когнитивной деятельности подверглись определённой критике [Keren, Schul, 2009; Kruglanski, Gigerenzer, 2011; Keren, 2013; Gawronski, Sherman, Trope, 2014]. Её предметами выступали не сами по себе быстрый и медленный типы осуществления когнитивных действий, а их *трактовки*, применяемые сторонниками двух систем, в первую очередь — выделение разных систем, сосуществующих в мозге, при отсутствии ясных механизмов, обеспечивающих их разделение. Иными словами, корректнее было говорить не о существовании для каждого типа когнитивного действия процессов двух разных качеств, а о реализации такого действия единым процессом, но на разных уровнях. Критики отмечали также расплывчатость используемых понятий, неоднозначность интерпретации результатов эмпирических экспериментов, неопределённость числа разграничиваемых типов когнитивных действий (так, в [Stanovich, 2009] говорилось уже не о двух, а о трёх их типах), непродуманность некоторых формулировок (например, в [Evans, 2010] заявлялось о существовании в одном мозге двух разумов) и т.д.

В последующий период было предложено несколько вариантов различных механизмов, объясняющих различие двух процессов. Согласно одному из них [Evans, Stanovich, 2013], процессы типа 1 — это «ответы по умолчанию» (default responses), механизмы которых «вшиты» в устройство мозга, в то время как процессы типа 2 тяжело загружают рабочую память, потенциал которой ограничен [Halford, Wilson, Phillips, 1998; Kareev, 2000] и влияет на соотношение этих типов [Rojas-Barahona, Moreno-Ríos, García-Madruga, Förster, 2021]. Согласно другому, различия связаны с ролью отношенческого знания (relational knowledge), характеризуемого наличием связей между стимулами и реакциями [Halford, Wilson, Phillips, 2010; De Houwer, 2019]. Ещё одна точка зрения связывает эти типы с различием используемых алгоритмов обработки данных [Dewey, 2021]. Разумеется, приведёнными подходами развитие тематики двойственных когнитивных процессов отнюдь не исчерпывается, однако её анализ выходит за пределы данной статьи.

**Статистическое научение.** Автоматичность, наблюдаемая практически во всех когнитивных процессах, получила несколько объяснений своей распространённости [Moors, 2016]. Однако их сопоставление не играет какой-либо роли для нашего анализа. С точки зрения последнего важно отметить другое: человеческий мозг (а также и мозг других животных) осуществляет автоматический *поиск и выявление регулярностей* связей, возникающих между различными компонентами окружающей нас среды. Этот вид авто-

<sup>11</sup> Правда, спустя два десятилетия исследования уточнили, что такой автоматизм присущ преимущественно близким отношениям [Hicks, McNulty, 2019].

матичности получил название «статистическое научение» (statistical learning) [Saffran, Aslin, Newport, 1996; Aslin, Saffran, Newport, 1998]. Важно отметить, что статистическое научение может формировать не только частные, локальные зависимости, но и общие правила [Aslin, Newport, 2012]. К разряду последних можно отнести и *субъективные нормы* — представления индивидов о том, какие из их действий будут одобрены, а какие осуждены окружающими их людьми [Ajzen, Driver, 1991]. Формируемые в значительной мере автоматически, субъективные нормы могут отражать реально существующие формальные и неформальные институты, однако могут и не соответствовать последним: ведь автоматичность статистического научения вовсе *не означает* его *точность* и *безошибочность*. Тем не менее субъективные нормы играют значимую роль в возникновении намерений совершить действие [Ajzen, 2002], поскольку именно они содержат для индивидов информацию о социальных выигрышах или издержках, которые будут сопряжены с намечаемыми действиями. Ещё раз подчеркну, что эта информация может быть ложной, однако выступать фактором принятия решений. Подтверждение правильности выявленных регулярностей или их ошибочности может дать только *опыт реализации решений*, принятых на основании той совокупности данных, которыми располагает индивид. Ясно, что неудачный опыт, скорее всего, приведёт к усилению *сознательных* процессов (размышлению о причинах неудачи), в то время как успешный подтвердит корректность результатов автоматических когнитивных процессов. Интересно отметить, что внимание людей автоматически смещается в сторону выявленных регулярностей во внешней среде [Zhao, Al-Aidroos, Turk-Browne, 2013]. Это явно говорит о том, что механизм статистического научения включает в себя также и *потенциал* сознательной корректировки получаемых результатов, хотя сам по себе исправлением получаемых выводов не занимается.

Статистическое научение позволяет также индивидам выявлять (быть может, ошибочно) состав социальных и иных сетевых структур в окружающей их среде [Tompson, Kahn, Falk, Vettel, Bassett, 2019]. Это означает, что тот учёт сетевых связей, к изучению которых призывал М. Грановеттер, на деле оказывается фактически встроенным в человеческий мозг. Разумеется, эта способность проявляется у людей в разной степени, чему, собственно говоря, и посвящена статья С. Томпсона и др., однако само её наличие имеет ясные эмпирические подтверждения. Интересно отметить, что *привычки*, возводимые Дж. Ходжсоном в ранг неотъемлемого компонента *институтов*<sup>12</sup>, также являются результатом статистического научения [Neal, Wood, Labrecque, Lally, 2012]. Причём наиболее строгие из привычек проявляются в действиях независимо от целей, которые преследуют индивиды, т.е. как реакции на сигналы, наблюдаемые во внешней среде, которые и вошли в качестве элементов в автоматически выявленные регулярности. В целом, как отмечают исследователи, статистическое научение следует рассматривать как преобладающий и значимый компонент человеческой когнитивной деятельности [Sherman, Graves, Turk-Browne, 2020].

**Формирование и изменение установок.** Автоматичность присуща не только выявлению регулярностей, она охватывает также формирование *оценок* наблюдаемых (воспринимаемых) объектов различной природы [Chen, Bargh, 1999; Duckworth, Bargh, Garcia, Chaiken, 2002; Ferguson, Zayas, 2009]. Это вполне подтверждает сформулированное ещё в конце 1980-х гг. и затем повторяемое положение о том, что установки включают как автоматически возникшие, так и сознательно управляемые компоненты [Devine, 1989; Ajzen, Fishbein, 2000; Rudman, 2004]. При этом первые пластичны, изменяются вместе с изменениями в воспринимаемой внешней среде [Dasgupta, Greenwald, 2001], что вполне понятно, учитывая постоянство процесса статистического научения. Что же касается вторых, они могут меняться осознаваемо, и прежде всего — под влиянием убеждения, т.е. передачи

<sup>12</sup> «Привычки, кратко говоря, вморожены (are tied up) в социальные институты» [Hodgson, 2004. P. 652].

и восприятия информации со стороны её различных источников — как отдельных индивидов, так и их групп [Petty, Briñol, 2010].

Если установка относительно какого-то объекта изменилась, что происходит со «старой» установкой? Такой вопрос был поставлен в [Wilson, Lindsey, Schooler, 2000]. По их мнению, опирающемуся на ряд экспериментальных исследований, даже если явная установка изменилась, неявная может оставаться прежней. Это означает, что фактически решение и действие зависят от того, какая из этих установок окажется активированной, т.е. в значительной мере от *случайности*, от того *контекста*, в котором принимается решение [Rydell, Gawronski, 2009]. Однако не любая, а лишь наиболее доступная установка будет автоматически извлечена из памяти просто по причине восприятия своего объекта, т.е. та установка, которая уже влияла на поведение и приносила успешные результаты [Fazio, Sanbonmatsu, Powell, Kardes, 1986].

Мы видим, таким образом, что результаты психологических исследований процессов принятия решений, приводящих к тем или иным действиям, явно показывают отсутствие их строгой детерминированности теми или иными факторами — социальными или экономическими. Более того, исследования в области нейронауки свидетельствуют о том, что в мозгах людей эти две группы факторов *не различаются*. Эти эмпирические данные очень важны, поскольку в наше время обсуждать проблематику влияния различных факторов на принятие индивидами решений и их поведение *без учёта* результатов нейронауки можно, но только в том случае, если исследователь стремится любыми способами доказать свою правоту, а не произвести дополнительное научное знание.

Прежде всего ранние исследования показали, что общей областью мозга, где происходит обработка информации о социальных и экономических вознаграждениях, является стриатум (полосатое тело) [Izuma, Saito, Sadato, 2008; Saxe, Haushofer, 2008], из чего был сделан вывод о том, что мозг формирует единую «общую валюту» для оценки и сопоставления вариантов выбора действий [Levy, Glimcher, 2012; Bhanji, Delgado, 2014]. Этот вывод подтвердили и последующие исследования [Wake, Izuma, 2017; Gu, Huang, Camilleri, Xu, Wei, Eickhoff, Feng, 2019], что подтверждает давно известную истину: мир един, а разделение на экономическое и социальное — следствие дисциплинарной структуры науки, которая, в свою очередь, есть следствие ограниченной рациональности людей, не всегда способных использовать в своей исследовательской работе всю релевантную информацию, производимую широким разнообразием других исследователей.

Тем самым «борьба» за включение социальных факторов в модели принятия экономических решений в действительности лишена оснований: стремиться имеет смысл единственно к тому, чтобы сделать эти модели более полными, способными включать широкое разнообразие факторов, при том, что далеко не все из последних действительно включаются в принятие всякого решения. Но существующие *теоретические* модели принятия решений включают *абстрактные* переменные, имеющие произвольный характер. Замена их *конкретными измеримыми* переменными требует для каждого изучаемого случая соответствующей эмпирической работы, которая далеко не всегда возможна, что было отмечено в конце второго раздела этой статьи.

## Заключение

Наука делается, оценивается и используется людьми, поэтому без учёта человеческих реакций затруднительно понять, почему одни из различных понятий, концепций и способов их представления имеют, вместе с широким распространением, также и релевантное научное содержание, в то время как у других за распространённостью можно найти преимущественно метафоры.

Например, слоган Д. Норта «Институты имеют значение» столь же чрезмерно обобщён и очевиден, как слоган М. Грановеттера «Поведение укоренено в сетях». В чём состоит разница между ними — не содержательная, а в плане организации научного знания? Основное отличие — операциональность понятия института и расплывчатость понятия укоренённости. Норт определял институт следующим образом: это «множество ограничений поведения в форме правил и регуляций, множество процедур обнаружения отклонений... и, наконец, множество... норм, ограничивающих способы, которыми правила и регуляции специфицируются и принуждаются к исполнению» [North, 1984. P. 8]. Отмечу, что исследователи чаще всего ссылаются не на это чёткое *определение*, а на *образное выражение*, использованное Нортом: институты — это правила игры. Казалось бы, в чём проблема? Она заключается в том, что этот образ не включает такой важный компонент института, как механизм принуждения к исполнению (*enforcement mechanism*), который в явном виде есть в приведённом определении. Что же касается операционального определения укоренённости у Грановеттера, то таковое найти не удалось.

Отсюда следует, что утверждение Норта *можно проверить* эмпирически, поскольку мы можем идентифицировать институты, а столь же общее утверждение Грановеттера эмпирически *проверить нельзя*, поскольку мы не можем идентифицировать свойство укоренённости. Можно ли непроверяемые утверждения считать научными? Вероятно, можно, но это будет какая-то странная наука...

За годы, прошедшие после его применения М. Грановеттером, термин «укоренённость» глубоко вошёл и широко используется в литературе по изучению социальных и социально-экономических процессов. Поэтому было бы наивно предполагать, что представленный здесь анализ, демонстрирующий его скорее метафорический, чем строго научный смысл, может повлиять на распространённость этого термина. Однако надежда на то, что хотя бы часть использующих его исследователей задумается о его строгости и корректности, всё же остаётся. В её пользу говорит тот факт, что в последние годы в области социальных наук имеет место пробуждение интереса к строгости используемого понятийного аппарата [Hodgson, 2019; Wentura, 2019; Elder-Vass, 2020; Fleetwood, 2021]. При этом Дж. Ходжсон в начале упомянутой статьи выразился со всей решительностью: определения являются критическими (*crucial*) для институционального анализа<sup>13</sup>.

В недавней статье Д. Росс представил основания для суждения о том, что экономическая теория сближается с социологией, а не с психологией [Ross, 2022]. Хотя, как он отмечает, с появлением поведенческой экономической теории у экономистов возникла возможность сближения с психологами, но традиционность методологии последних, по его мнению, препятствует включению их результатов в экономические модели<sup>14</sup>. Как представляется, из приведённых в этой статье положений следует, что результаты именно психологии (и нейронауки) составляют тот корпус знаний, который может быть включён (и включается) в экономические теории и эмпирический анализ.

<sup>13</sup> Это суждение решительно отличается от ранее высказанного утверждения о том, что «исследователи, интересующиеся изучением институтов, не должны вести споры (*conduct fights*) о значении терминов “институт”, “организация” и др., используемые в теории институтов. Они должны вместо этого концентрироваться на конструировании теорий, для того чтобы объяснить феномены, которыми они интересуются» [Mantzavinos, 2006. P. 85]. Можно только догадываться, как строить теории, не определив их предмет, но обсуждение этого выходит за рамки данной статьи.

<sup>14</sup> В то же время, по мнению других, «мы все теперь поведенческие экономисты» [Angner, 2019].

ЛИТЕРАТУРА

- Койфман А. Я. (2016). Установка и неосознаваемый семантический прайминг: разные термины или разные феномены? // *Российский журнал когнитивной науки*. Т. 3. №4. С. 45 — 62.
- Тамбовцев В. Л. (2020). Непродуктивность попыток методологического синтеза // *Вопросы теоретической экономики*. № 3. С. 7–31.
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. No. 2. Pp. 179-211.
- Ajzen I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior // *Journal of Applied Social Psychology*. Vol 32. Is 4. Pp. 665–683.
- Ajzen I., Driver B. L. (1991). Prediction of leisure participation from behavioral, normative, and control beliefs: An application of the theory of planned behavior// *Leisure Sciences*. Vol. 13. No.3. Pp. 185-204.
- Ajzen I., Fishbein M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes // *European Review of Social Psychology*. Vol 11. Is. 1. Pp. 1-33.
- Akçay E., Van Cleve J., Feldman M. W. & Roughgarden J. (2009). A theory for the evolution of other-regard integrating proximate and ultimate perspectives // *Proceedings of the National Academy of Sciences* . Vol. 106 (45). Pp. 19061-19066.
- Allport G. W. (1935). Attitudes // *Handbook of Social Psychology* / C. Murchison (ed.) — Worcester, MA: Clark University Press. Pp. 798-844.
- Angner E. (2019). We're all behavioral economists now // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 26. No. 3. Pp. 195–207.
- Aslin R. N., Newport E. L. (2012). Statistical learning: From acquiring specific items to forming general rules // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 21. No. 3. Pp. 170–176.
- Aslin R. N., Saffran J. R., Newport E. L. (1998). Computation of conditional probability statistics by 8-month-old infants // *Psychological Science*. Vol. 9. No. 4. Pp. 321–324.
- Bargh J. A., Chartrand T. L. (1999). The unbearable automaticity of being // *American Psychologist*. Vol. 54. No. 7. Pp. 462–479.
- Bargh J. A., Schwader K. L., Hailey S. E., Dyer R. L. and Boothby E. J. (2012). Automaticity in social-cognitive processes // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 16. No. 12. Pp. 593-605.
- Bargh J. A., Williams E. L. (2006). The Automaticity of Social Life // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 15. No. 1. Pp. 1-4.
- Bar-Kalifa E. & Sened H. (2020). Using Network Analysis for Examining Interpersonal Emotion Dynamics // *Multivariate Behavioral Research*. Vol. 55. Is 2. Pp. 211-230.
- Becker G. (1974). A theory of social interactions // *Journal of Political Economy*. Vol. 82. No. 6. Pp. 1063-1093.
- Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. — Chicago: University of Chicago Press.
- Bhanji J. P., Delgado M. R. (2014). The social brain and reward: Social information processing in the human striatum // *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*. Vol. 5. No. 1. Pp. 61-71.
- Bogaert S., Boone C., Declerck C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: a review and conceptual model // *British Journal of Social Psychology*. Vol. 47. Is. 3. Pp. 453–480.
- Boorman S. A., White H. C. (1976). Social Structure from Multiple Networks. II. Role Structures // *American Journal of Sociology*. Vol. 81. No. 6. Pp. 1384-1446.
- Briscoe F., Tsai W. (2011). Overcoming Relational Inertia: How Organizational Members Respond to Acquisition Events in a Law Firm // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 56. No. 3. Pp. 408-440.
- Camerer C., Thaler R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. No. 2. Pp. 209–219.
- Chaiklin H. (2011). Attitudes, Behavior, and Social Practice // *Journal of Sociology & Social Welfare*. Vol. 38. No. 1. Pp. 31-54.
- Chen M., Bargh J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach and avoid the stimulus // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 25. No. 2. 215–224.
- Clavien C., Chapuisat M. (2016). The evolution of utility functions and psychological altruism // *Studies in History and Philosophy of Science, Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*. Vol. 56. Pp. 24-31.
- Dasgupta N., Greenwald A. G. (2001). On the malleability of automatic attitudes: Combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 81. No. 5. Pp. 800–814.
- De Houwer J. (2019). Moving beyond the distinction between System 1 and System 2: Conditioning, implicit evaluation, and habitual responding might also be mediated by relational knowledge // *Experimental Psychology*. Vol. 66. No. 4. Pp. 257–265.
- De Houwer J., Van Dessel P., Moran T. (2021). Attitudes as propositional representations // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 25. Is. 10. Pp. 870-882.
- De Neys W. (2006). Dual processing in reasoning: Two systems but one reasoned // *Psychological Science*. Vol. 17. No. 5. Pp. 428-433.

- Dequech D.* (2003). Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology // *Journal of Economic Issues*. Vol. 37. No. 2. Pp. 461-470.
- Devine P. G.* (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 56. No. 1. Pp. 5–18.
- Dewey C.* (2021). Reframing Single- and Dual-Process Theories as Cognitive Models: Commentary on De Neys (2021) // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 16. No. 6. Pp. 1428-1431.
- Drakopoulos S. A.* (2022). The Conceptual Resilience of the Atomistic Individual in Mainstream Economic Rationality // MPRA Paper No. 112944.
- Dual Process Theories in Social Psychology (1999) / S. Chaiken, Y. Trope (eds.) — New York: Guilford.
- Duckworth K. L., Bargh J. A., Garcia M., Chaiken S.* (2002). The Automatic Evaluation of Novel Stimuli // *Psychological Science*. Vol. 13. No. 6. Pp. 513-519.
- Duesenberry J.* (1960). Comment on «An Economic Analysis of Fertility» // *Demographic and Economic Change in Developed Countries* / G.B. Roberts (ed.) — Cambridge, MA: Columbia University Press. Pp. 231-234.
- Elder-Vass D.* (2020). Defining the gift // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 16. Issue 5. Pp. 675 — 685.
- Evans J.S.B.T.* (2003). In two minds: Dual-process accounts of reasoning // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 7. No. 10. Pp. 454-459.
- Evans J.S.B.T.* (2010). *Thinking Twice: Two Minds in One Brain*. — Oxford and New York: Oxford University Press.
- Evans J.S.B.T.* (2016). Reasoning, biases and dual processes: The lasting impact of Wason (1960) // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. Vol. 69. No. 10. Pp. 2076-2092.
- Evans J.S.B.T., Stanovich K. E.* (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 8. No. 3. Pp. 223-241.
- Fazio R. H.* (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength // *Social Cognition*. Vol. 25. No. 5. Pp. 603–637.
- Fazio R.H., Sanbonmatsu D.M., Powell M.C., Kardes F.R.* (1986). On the automatic activation of attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50. No. 2. Pp. 229-238.
- Fazio R. H., Zanna M. P.* (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency // *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol 14. Pp. 161-202.
- Fehr E., Schmidt K. M.* (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism — Experimental Evidence and New Theories // *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Vol. 1 / S.-C. Kolm, J. Mercier Ythier (eds.) — Amsterdam, New York: Elsevier. Pp. 615–691.
- Ferguson M. J., Zayas V.* (2009). Automatic Evaluation // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 18. No. 6. Pp. 362-366.
- Fishbein M., Ajzen I.* (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria // *Psychological Review*. Vol. 81. No.1. Pp. 59-74.
- Fishbein M., Ajzen I.* (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An introduction to theory and research*. — Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fleetwood S.* (2021). A definition of habit for socio-economics // *Review of Social Economy*. Vol. 79. Is 2. Pp. 131-165
- Frankish K., Evans J. S. B. T.* (2009). The duality of mind: An historical perspective // *Two Minds: Dual Processes and Beyond* / J.S.B.T. Evans, K. Frankish (eds.) — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1–31.
- Gawronski B., Sherman J. W., Trope Y.* (2014). Two of what? A conceptual analysis of dual-process theories // *Dual-process Theories of the Social Mind*. / J.W. Sherman, B. Gawronski, Y. Trope (eds.) — New York: Guilford Press. Pp. 3–19.
- Gemic K.* (2008). Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness // *Socio-Economic Review*. Vol. 6. No. 1. Pp. 5–33.
- Granovetter M.* (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. Vol. 91. No. 3. Pp. 481-510.
- Gu R., Huang W., Camilleri J., Xu P., Wei P., Eickhoff S. B., Feng C.* (2019). Love is analogous to money in human brain: Coordinate-based and functional connectivity meta-analyses of social and monetary reward anticipation // *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*. Vol. 100. Pp. 108-128.
- Halford G. S., Wilson W. H., Phillips S.* (2010). Relational Knowledge: The Foundation of Higher Cognition // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 14. No. 11. Pp. 497-505.
- Halford G.S., Wilson W. H., Phillips S.* (1998). Processing capacity defined by relational complexity: Implications for comparative, developmental, and cognitive psychology // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 21. Issue. 6. Pp. 803 — 831.
- Hicks L. L., McNulty J. K.* (2019). The Unbearable Automaticity of Being ... in a Close Relationship // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 28. No. 3. Pp. 254-259.
- Hodgkinson G. P., Sadler-Smith E., Burke L. A., Claxton G. and Sparrow P. R.* (2009). Intuition in Organizations: Implications for Strategic Management // *Long Range Planning*. Vol 42. Issue 3. Pp. 277-297.
- Hodgson G. M.* (2004). Reclaiming habit for institutional economics // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 25. Issue. 5. Pp. 651–660.
- Hodgson G. M.* (2019). Taxonomic definitions in social science, with firms, markets and institutions as case studies // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 15. No. 2. Pp. 207–233.

- Horodecka A.* (2017). The methodology of evolutionary and neoclassical economics as a consequence of the changes in the concept of human nature // *Argumenta Oeconomica*. Vol. 39. No. 2. Pp. 129-166.
- Izuma K., Saito D. N., Sadato N.* (2008). Processing of social and monetary rewards in the human striatum // *Neuron*. Vol. 58. No. 2. Pp. 284-294.
- Kahneman D.* (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 5. Pp. 1449-1475.
- Kahneman D.* (2011). *Thinking, Fast and Slow*. — New York: Farrar, Straus & Giroux.
- Kahneman D., Frederick S.* (2005). A model of heuristic judgment // *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning*. / K.J. Holyoak, R.G. Morrison (eds.) — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 267–293.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H.* (1986). Fairness and the Assumptions of Economics // *Journal of Business*. Vol. 59. No. 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. Pp. 285-300.
- Kareev Y.* (2000). Seven (indeed, plus or minus two) and the detection of correlations // *Psychological Review*. Vol. 107. No. 2. Pp. 397–402.
- Keren G.* (2013). A tale of two systems: A scientific advance or a theoretical stone soup? Commentary on Evans & Stanovich // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 8. No. 3. Pp. 257-262.
- Keren G., Schul Y.* (2009). Two is not always better than one: A critical evaluation of two-system theories // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 4. No. 6. Pp. 533-550.
- Kruglanski A. W., Gigerenzer G.* (2011). Intuitive and deliberate judgments are based on common principles // *Psychological Review*. Vol. 118. No. 1. Pp. 97–109.
- Kruglanski A. W., Jaško K., Chernikova M., Milyavsky M., Babush M., Baldner C., Pierro A.* (2015). The rocky road from attitudes to behaviors: Charting the goal systemic course of actions // *Psychological Review*. Vol. 122. Issue. 4. Pp. 598-620.
- Langer E. J.* (1978). Rethinking the Role of Thought in Social Interaction // *New Directions in Attribution Research*, Vol. 2. / J. H. Harvey, W. Ickes, R. F. Kidd (eds.) — New York: Psychology Press. Pp. 35-58.
- Langer E. J., Blank A., Chanowitz B.* (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of «placebic» information in interpersonal interaction // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 36. No. 6. Pp. 635–642.
- LaPiere R. T.* (1934). Attitudes vs. actions // *Social Forces*. Vol. 13. No. 2. Pp. 230-237.
- Leibenstein H.* (1976). *Beyond Economic Man*. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Levy D. J., Glimcher P. W.* (2012). The root of all value: a neural common currency for choice // *Current Opinion in Neurobiology*. Vol. 22. Issue. 6. Pp. 1027–1038.
- Loewenstein G. F., Thompson L., Bazerman M. H.* (1989). Social utility and decision making in interpersonal contexts // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 57. No. 3. Pp. 426–441.
- Madden T. J., Ellen P. S., Ajzen I.* (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 18. No.1. Pp. 3–9.
- Mantzavinos C.* (2006). The Role of Definitions in Institutional Analysis // *Wettbewerb im Gesundheitswesen. Konzeptionen und Felder ordnungsökonomischen Denkens* / F. Daumann, C. Mantzavinos, S. Okruch (eds.) — Budapest: Schriftenreihe Adrassy Universität. Pp. 85-92.
- Moors A.* (2016). Automaticity: Componential, causal, and mechanistic explanations // *Annual Review of Psychology*. Vol. 67. No. 1. Pp. 263-287.
- Moors A., De Houwer J.* (2006). Automaticity: A Theoretical and Conceptual Analysis // *Psychological Bulletin*. Vol. 132. No. 2. Pp. 297–326.
- Neal D. T., Wood W., Labrecque J. S., Lally P.* (2012). How do habits guide behavior? Perceived and actual triggers of habits in daily life // *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol 48. Is 2. Pp. 492-498.
- Newell B. R., Shanks D. R.* (2014). Unconscious influences on decision making: A critical review // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 37. No.1. Pp. 1-19.
- Niemiec R. M., Champine V., Vaske J. J., Mertens A.* (2020). Does the Impact of Norms Vary by Type of Norm and Type of Conservation Behavior? A Meta-Analysis // *Society & Natural Resources: An International Journal*. Vol. 33. Issue. 8. Pp. 1024-1040.
- North D.C.* (1984). Transaction costs, institutions, and economic history // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 140. No. 1. Pp. 7–17.
- Petty R. E., Briñol P.* (2010). Attitude change // *Advanced Social Psychology: The State of the Science*. / R.F. Baumeister, E.J.Finkel (eds.) — Oxford: Oxford University Press. Pp. 217–259.
- Polanyi K.* (1944). *Origins of Out Time: The Great Transformation*. 1st Edition. — New York: Farrar & Rinehart.
- Rabin M.* (1993). Incorporating fairness into game theory and economics // *American Economic Review*. Vol. 83. No. 5. Pp. 1281-302.
- Randall D.M., Wolff J.A.* (1994). The time interval in the intention-behavior relationship: Meta-analysis // *British Journal of Social Psychology*. Vol. 33. No. 4. Pp. 405-418.
- Rivera M. T., Soderstrom S. B., Uzzi B.* (2010). Dynamics of Dyads in Social Networks: Assortative, Relational, and Proximity Mechanisms // *Annual Review of Sociology*. Vol. 36. Pp. 91–115.

- Rojas-Barahona C. A., Moreno-Ríos S., García-Madruga J. A., Förster C. E. (2021). Content of relationship, number of alternatives and working memory capacity in conditional inferences // *Current Psychology*, in press. DOI: 10.1007/s12144-021-01966-3.
- Ross D. (2022). Economics is converging with sociology but not with psychology // *Journal of Economic Methodology*, in press. DOI: 10.1080/1350178X.2022.2049854.
- Rudman L. A. (2004). Sources of Implicit Attitudes // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 13. No. 2. Pp. 79-82.
- Rydell R. J., Gawronski B. (2009). I like you, I like you not: Understanding the formation of context-dependent automatic attitudes // *Cognition and Emotion*. Vol. 23. Is. 6. Pp. 1118-1152.
- Saffran J. R., Aslin R. N., Newport E. L. (1996). Statistical learning by 8-month-old infants // *Science*. Vol. 274 (5294). Pp. 1926-1928.
- Saxe R., Haushofer J. (2008). For Love or Money: A Common Neural Currency for Social and Monetary Reward // *Neuron*. Vol. 58. No. 2. Pp. 164-165.
- Sheeran P., Webb T. L. (2016). The intention — behavior gap // *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 10. No. 9. Pp. 503–518.
- Sheeran P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review // *European Review of Social Psychology*. Vol. 12. Pp. 1-36.
- Shepherd B.H., Hartwick J., Warshaw P.R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research // *Journal of Consumer Research*. Vol. 15. No 3. Pp. 325-342.
- Sherman B. E., Graves K. N., Turk-Browne N. B. (2020). The prevalence and importance of statistical learning in human cognition and behavior // *Current Opinion in Behavioral Sciences*. Vol. 32. Pp.15–20.
- Shiffrin R. M., Dumais S. T. (1981). The development of automatism. // *Cognitive skills and their acquisition* / J.R. Anderson (ed.) — Hillsdale, NJ: Erlbaum. Pp. 111 -140.
- Sivacek J., Crano W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 43. No. 2. Pp. 210-221.
- Stanovich K. E. (2009). Distinguishing the reflective, algorithmic and autonomous minds: Is it time for a tri-process theory? // *In Two Minds: Dual Processes and Beyond* / J.St.B.T. Evans, K. Frankish (Eds.). — Oxford, England: Oxford University Press. Pp. 55–88.
- Stanovich K. E., West R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol 23. Issue 5. Pp. 645–726.
- Tompson S. H., Kahn A. E., Falk E. B., Vettel J. M., Bassett D. S. (2019). Individual differences in learning social and nonsocial network structures // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. Vol. 45. No. 2. Pp. 253–271.
- Tsoklinova M. (2020). The Neoclassical Economics through the Prism of the Heterodoxy Economic Concept // *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*. Vol. 24. No.1. Pp.1-13.
- Urbina D. A., Ruiz-Villaverde A. (2019). A Critical Review of Homo Economicus from Five Approaches // *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 78. No. 1. Pp. 63-93.
- Wake S. J., Izuma K. (2017). A common neural code for social and monetary rewards in the human striatum // *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. Vol. 12. No. 10. Pp. 1558-1564.
- Wason P. C., Evans J. S. B. T. (1975). Dual processes in reasoning? // *Cognition*. Vol. 3. Issue 2. Pp. 141–154.
- Wason P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. Vol. 12. No. 3. Pp. 129–140.
- Weigel R. H., Newman L. S. (1976). Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 33. No. 6. Pp. 793-802.
- Wentura D. (2019). Cognition and emotion: On paradigms and metaphors // *Cognition and Emotion*. Vol. 33. No. 31. Pp. 1-9.
- Wicker A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects // *Journal of Social Issues*. Vol. 25. No. 4. Pp. 41-78.
- Wilson T. D., Lindsey S., Schooler T. Y. (2000). A model of dual attitudes // *Psychological Review*. Vol. 107. No. 1. Pp. 101-126.
- Zhao J., Al-Aidroos N., Turk-Browne N. B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities // *Psychological Science*. Vol. 24. No. 5. Pp. 667-677.



**Тамбовцев Виталий Леонидович**

*tambovtsev @econ.msu.ru*

**Vitaly Tambovtsev**

*Doctor of sciences (Economics), professor, chief researcher scientist, faculty of Economics Lomonosov Moscow State University*

*tambovtsev @econ.msu.ru*

## EMBEDDEDNESS CONCEPT IN THE THEORY AND EMPIRICAL RESEARCH

**Abstract.** The standard object of criticism of the economics' mainstream by social researchers and heterodox economists is the supposed lack of account (insufficient or incorrect account) in it of the economic decisions and actions' social factors. The concept of the embeddedness of economic behavior in social structures is often used as one of the grounds for such criticism. The purpose of the article is its analysis, based on a comparison of the content of this concept with empirical results obtained in the framework of psychology, social psychology and neuroscience in the field of studying decision-making processes in them. The study has shown that the psychology and social psychology results that were received before the mid-1980 were not in account during concept of embeddedness formation, and neuroscience results are out of application during mainstream criticism. In addition, the study allows us to conclude that the "correct" method of accounting for the social in the economy, contained in the article by M. Granovetter in 1985, if it were practically feasible, would be able to lead only to detailed biographical descriptions of specific people, and not to certain scientific generalizations and the identification of regularities and patterns.

**Keywords:** *economic decisions, social factors, embeddedness.*

**JEL:** B52, D91, Z13.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Тамбовцев В.Л. Концепт укоренённости в теории и эмпирических исследованиях // Вопросы теоретической экономики. 2022. №4. С. 25–45. DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2022\_4\_25\_45.

FOR CITATION: Tambovtsev V. Embeddedness Concept in the Theory and Empirical Research // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2022. No. 4. Pp. 25–45. DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2022\_4\_25\_45.

## REFERENCES

- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. No. 2. Pp. 179-211.
- Ajzen I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior // *Journal of Applied Social Psychology*. Vol 32. Issue 4. Pp. 665–683.
- Ajzen I., Driver B. L. (1991). Prediction of leisure participation from behavioral, normative, and control beliefs: An application of the theory of planned behavior // *Leisure Sciences*. Vol. 13. No. 3. Pp. 185-204.
- Ajzen I., Fishbein M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes // *European Review of Social Psychology*. Vol 11. Issue. 1. Pp. 1-33.
- Akçay E., Van Cleve J., Feldman M. W., Roughgarden J. (2009). A theory for the evolution of other-regard integrating proximate and ultimate perspectives // *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 106 (45). Pp. 19061-19066.
- Allport G. W. (1935). Attitudes // *Handbook of Social Psychology* / C. Murchison (ed.). — Worcester, MA: Clark University Press. Pp. 798-844.
- Angner E. (2019). We're all behavioral economists now // *Journal of Economic Methodology*. Vol.26. No. 3. Pp. 195–207.
- Aslin R. N., Newport E. L. (2012). Statistical learning: From acquiring specific items to forming general rules // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 21. No. 3. Pp. 170–176.
- Aslin R. N., Saffran J. R., Newport E. L. (1998). Computation of conditional probability statistics by 8-month-old infants // *Psychological Science*. Vol. 9. No. 4. Pp. 321–324.
- Bargh J. A., Chartrand T. L. (1999). The unbearable automaticity of being // *American Psychologist*. Vol. 54. No. 7. Pp. 462–479.
- Bargh J. A., Schwader K. L., Hailey S. E., Dyer R. L. and Boothby E. J. (2012). Automaticity in social-cognitive processes // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 16. No. 12. Pp. 593-605.
- Bargh J. A., Williams E. L. (2006). The Automaticity of Social Life // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 15. No. 1. Pp. 1-4.
- Bar-Kalifa E. & Sened H. (2020). Using Network Analysis for Examining Interpersonal Emotion Dynamics // *Multivariate Behavioral Research*. Vol. 55. Issue 2. Pp. 211-230.
- Becker G. (1974). A theory of social interactions // *Journal of Political Economy*. Vol. 82. No. 6. Pp. 1063-1093.

- Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. — Chicago: University of Chicago Press.
- Bhanji J. P., Delgado M. R. (2014). The social brain and reward: Social information processing in the human striatum // *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*. Vol. 5. No. 1. Pp. 61-71.
- Bogaert S., Boone C., Declerck C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: a review and conceptual model // *British Journal of Social Psychology*. Vol. 47. Issue. 3. Pp. 453-480.
- Boorman S. A., White H. C. (1976). Social Structure from Multiple Networks. II. Role Structures // *American Journal of Sociology*. Vol. 81. No. 6. Pp. 1384-1446.
- Briscoe F., Tsai W. (2011). Overcoming Relational Inertia: How Organizational Members Respond to Acquisition Events in a Law Firm // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 56. No. 3. Pp. 408-440.
- Camerer C., Thaler R. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. No. 2. Pp. 209-219.
- Chaiklin H. (2011). Attitudes, Behavior, and Social Practice // *Journal of Sociology & Social Welfare*. Vol. 38. No. 1. Pp. 31-54.
- Chen M., Bargh J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach and avoid the stimulus // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 25. No. 2. 215-224.
- Clavien C., Chapuisat M. (2016). The evolution of utility functions and psychological altruism // *Studies in History and Philosophy of Science, Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*. Vol. 56. Pp. 24-31.
- Dasgupta N., Greenwald A. G. (2001). On the malleability of automatic attitudes: Combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 81. No. 5. Pp. 800-814.
- De Houwer J. (2019). Moving beyond the distinction between System 1 and System 2: Conditioning, implicit evaluation, and habitual responding might also be mediated by relational knowledge // *Experimental Psychology*. Vol. 66. No. 4. Pp. 257-265.
- De Houwer J., Van Dessel P., Moran T. (2021). Attitudes as propositional representations // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 25. Issue. 10. Pp. 870-882.
- De Neys W. (2006). Dual processing in reasoning: Two systems but one reasoned // *Psychological Science*. Vol. 17. No. 5. Pp. 428-433.
- Dequech D. (2003). Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology // *Journal of Economic Issues*. Vol. 37. No. 2. Pp. 461-470.
- Devine P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 56. No. 1. Pp. 5-18.
- Dewey C. (2021). Reframing Single- and Dual-Process Theories as Cognitive Models: Commentary on De Neys (2021) // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 16. No. 6. Pp. 1428-1431.
- Drakopoulos S. A. (2022). *The Conceptual Resilience of the Atomistic Individual in Mainstream Economic Rationality* // MPRA Paper No. 112944.
- Dual Process Theories in Social Psychology* (1999) / S. Chaiken, Y. Trope (eds.). — New York: Guilford.
- Duckworth K. L., Bargh J. A., Garcia M., Chaiken S. (2002). The Automatic Evaluation of Novel Stimuli // *Psychological Science*. Vol. 13. No. 6. Pp. 513-519.
- Duesenberry J. (1960). Comment on «An Economic Analysis of Fertility» // *Demographic and Economic Change in Developed Countries* / G.B. Roberts (ed.). — Cambridge, MA: Columbia University Press. Pp. 231-234.
- Elder-Vass D. (2020). Defining the gift // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 16. Issue 5. Pp. 675 — 685.
- Evans J. S. B. T. (2003). In two minds: Dual-process accounts of reasoning // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 7. No. 10. Pp. 454-459.
- Evans J. S. B. T. (2010). *Thinking Twice: Two Minds in One Brain*. — Oxford and New York: Oxford University Press.
- Evans J. S. B. T. (2016). Reasoning, biases and dual processes: The lasting impact of Wason (1960) // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. Vol. 69. No. 10. Pp. 2076-2092.
- Evans J. S. B. T., Stanovich K. E. (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 8. No. 3. Pp. 223-241.
- Fazio R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength // *Social Cognition*. Vol. 25. No. 5. Pp. 603-637.
- Fazio R.H., Sanbonmatsu D.M., Powell M.C. & Kardes F.R. (1986). On the automatic activation of attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50. No. 2. Pp. 229-238.
- Fazio R. H., Zanna M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency // *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 14. Pp. 161-202.
- Fehr E., Schmidt K. M. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism — Experimental Evidence and New Theories // *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Vol. 1 / S.-C. Kolm, J. Mercier Ythier (eds.) — Amsterdam, New York: Elsevier. Pp. 615-691.
- Ferguson M. J., Zayas V. (2009). Automatic Evaluation // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 18. No. 6. Pp. 362-366.

- Fishbein M., Ajzen I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria // *Psychological Review*. Vol. 81. No. 1. Pp. 59-74.
- Fishbein M., Ajzen I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An introduction to theory and research*. — Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fleetwood S. (2021). A definition of habit for socio-economics // *Review of Social Economy*. Vol 79. Is 2. Pp. 131-165.
- Frankish K., Evans J. S. B. T. (2009). The duality of mind: An historical perspective // *Two Minds: Dual Processes and Beyond* / J.S.B.T. Evans, K. Frankish (eds.) — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1–31.
- Gawronski B., Sherman J. W., Trope Y. (2014). Two of what? A conceptual analysis of dual-process theories // *Dual-process Theories of the Social Mind* / J.W. Sherman, B. Gawronski, Y. Trope (eds.) — New York: Guilford Press. Pp. 3–19.
- Gemici K. (2008). Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness // *Socio-Economic Review*. Vol. 6. No. 1. Pp. 5–33.
- Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. Vol. 91. No. 3. Pp. 481-510.
- Gu R., Huang W., Camilleri J., Xu P., Wei P., Eickhoff S. B., Feng C. (2019). Love is analogous to money in human brain: Coordinate-based and functional connectivity meta-analyses of social and monetary reward anticipation // *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*. Vol. 100. Pp. 108-128.
- Halford G. S., Wilson W. H., Phillips S. (2010). Relational Knowledge: The Foundation of Higher Cognition // *Trends in Cognitive Sciences*. Vol. 14. No. 11. Pp. 497-505.
- Halford G.S., Wilson W. H., Phillips S. (1998). Processing capacity defined by relational complexity: Implications for comparative, developmental, and cognitive psychology // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 21. Issue. 6. Pp. 803 — 831.
- Hicks L. L., McNulty J. K. (2019). The Unbearable Automaticity of Being ... in a Close Relationship // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 28. No. 3. Pp. 254-259.
- Hodgkinson G. P., Sadler-Smith E., Burke L. A., Claxton G. and Sparrow P. R. (2009). Intuition in Organizations: Implications for Strategic Management // *Long Range Planning*. Vol 42. Issue 3. Pp. 277-297.
- Hodgson G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 25. Issue. 5. Pp. 651–660.
- Hodgson G. M. (2019). Taxonomic definitions in social science, with firms, markets and institutions as case studies // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 15. No. 2. Pp. 207–233.
- Horodecka A. (2017). The methodology of evolutionary and neoclassical economics as a consequence of the changes in the concept of human nature // *Argumenta Oeconomica*. Vol. 39. No. 2. Pp. 129-166.
- Izuma K., Saito D. N., Sadato N. (2008). Processing of social and monetary rewards in the human striatum // *Neuron*. Vol. 58. No. 2. Pp. 284-294.
- Kahneman D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 5. Pp. 1449-1475.
- Kahneman D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. — New York: Farrar, Straus & Giroux.
- Kahneman D., Frederick S. (2005). A model of heuristic judgment // *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning*. / K.J. Holyoak, R.G. Morrison (eds.) — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 267–293.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. (1986). Fairness and the Assumptions of Economics // *Journal of Business*. Vol. 59. No. 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. Pp. 285-300.
- Kareev Y. (2000). Seven (indeed, plus or minus two) and the detection of correlations // *Psychological Review*. Vol. 107. No. 2. Pp. 397–402.
- Keren G. (2013). A tale of two systems: A scientific advance or a theoretical stone soup? Commentary on Evans & Stanovich // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 8. No. 3. Pp. 257-262.
- Keren G., Schul Y. (2009). Two is not always better than one: A critical evaluation of two-system theories // *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 4. No. 6. Pp. 533-550.
- Koifman A. Y. (2016). Ustanovka i neosoznavayemyy semanticheskiy priming: raznyye terminy ili raznyye fenomeny? [Set and Unconscious Semantic Priming: Two Different Labels or Two Distinct Phenomena?] // *Rossiyskiy zhurnal kognitivnoy nauki*. Vol. 3. No. 4. Pp. 45 — 62 (In Russ.).
- Kruglanski A. W., Gigerenzer G. (2011). Intuitive and deliberate judgments are based on common principles // *Psychological Review*. Vol. 118. No.1. Pp. 97–109.
- Kruglanski A. W., Jaško K., Chernikova M., Milyavsky M., Babush M., Baldner C., Pierro A. (2015). The rocky road from attitudes to behaviors: Charting the goal systemic course of actions // *Psychological Review*. Vol. 122. Issue. 4. Pp. 598-620.
- Langer E. J. (1978). Rethinking the Role of Thought in Social Interaction // *New Directions in Attribution Research*, Vol. 2. / J. H. Harvey, W. Ickes, R. F. Kidd (eds.) — New York: Psychology Press. Pp. 35-58.
- Langer E. J., Blank A., Chanowitz B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of “placebic” information in interpersonal interaction // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 36. No. 6. Pp. 635–642.
- LaPiere R. T. (1934). Attitudes vs. actions // *Social Forces*. Vol. 13. No. 2. Pp. 230-237.
- Leibenstein H. (1976). *Beyond Economic Man*. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Levy D. J., Glimcher P. W. (2012). The root of all value: a neural common currency for choice // *Current Opinion in Neurobiology*. Vol. 22. Issue. 6. Pp. 1027–1038.
- Loewenstein G. F., Thompson L., Bazerman M. H. (1989). Social utility and decision making in interpersonal contexts // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 57. No. 3. Pp. 426–441.
- Madden T. J., Ellen P. S., Ajzen I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 18. No. 1. Pp. 3–9.
- Mantzavinos C. (2006). The Role of Definitions in Institutional Analysis // *Wettbewerb im Gesundheitswesen. Konzeptionen und Felder ordnungsökonomischen Denkens* / F. Daumann, C. Mantzavinos, S. Okruch (eds.) — Budapest: Schriftenreihe Adrassy Universität. Pp. 85–92.
- Moors A. (2016). Automaticity: Componential, causal, and mechanistic explanations // *Annual Review of Psychology*. Vol. 67. No. 1. Pp. 263–287.
- Moors A., De Houwer J. (2006). Automaticity: A Theoretical and Conceptual Analysis // *Psychological Bulletin*. Vol. 132. No. 2. Pp. 297–326.
- Neal D. T., Wood W., Labrecque J. S., Lally P. (2012). How do habits guide behavior? Perceived and actual triggers of habits in daily life // *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 48. Issue 2. Pp. 492–498.
- Newell B. R., Shanks D. R. (2014). Unconscious influences on decision making: A critical review // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 37. No. 1. Pp. 1–19.
- Niemiec R. M., Champine V., Vaske J. J., Mertens A. (2020). Does the Impact of Norms Vary by Type of Norm and Type of Conservation Behavior? A Meta-Analysis // *Society & Natural Resources: An International Journal*. Vol. 33. Issue. 8. Pp. 1024–1040.
- North D.C. (1984). Transaction costs, institutions, and economic history // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 140. No. 1. Pp. 7–17.
- Petty R. E., Briñol P. (2010). Attitude change // *Advanced Social Psychology: The State of the Science*. / R.F. Baumeister, E.J.Finkel (eds.) — Oxford: Oxford University Press. Pp. 217–259.
- Polanyi K. (1944). *Origins of Out Time: The Great Transformation*. 1st Edition. — New York: Farrar & Rinehart.
- Rabin M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics // *American Economic Review*. Vol. 83. No. 5. Pp. 1281–302.
- Randall D.M., Wolff J.A. (1994). The time interval in the intention-behavior relationship: Meta-analysis // *British Journal of Social Psychology*. Vol. 33. No. 4. Pp. 405–418.
- Rivera M. T., Soderstrom S. B., Uzzi B. (2010). Dynamics of Dyads in Social Networks: Assortative, Relational, and Proximity Mechanisms // *Annual Review of Sociology*. Vol. 36. Pp. 91–115.
- Rojas-Barahona C. A., Moreno-Ríos S., García-Madruga J. A., Förster C. E. (2021). Content of relationship, number of alternatives and working memory capacity in conditional inferences // *Current Psychology*, in press. DOI: 10.1007/s12144-021-01966-3.
- Ross D. (2022). Economics is converging with sociology but not with psychology // *Journal of Economic Methodology*, in press. DOI: 10.1080/1350178X.2022.2049854.
- Rudman L. A. (2004). Sources of Implicit Attitudes // *Current Directions in Psychological Science*. Vol. 13. No.2. Pp.79–82.
- Rydell R. J., Gawronski B. (2009). I like you, I like you not: Understanding the formation of context-dependent automatic attitudes // *Cognition and Emotion*. Vol. 23. Is. 6. Pp. 1118–1152.
- Saffran J. R., Aslin R. N., Newport E. L. (1996). Statistical learning by 8-month-old infants // *Science*. Vol. 274 (5294). Pp. 1926–1928.
- Saxe R., Haushofer J. (2008). For Love or Money: A Common Neural Currency for Social and Monetary Reward // *Neuron*. Vol. 58. No. 2. Pp.164–165.
- Sheeran P., Webb T. L. (2016). The intention — behavior gap // *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 10. No. 9. Pp. 503–518.
- Sheeran P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review // *European Review of Social Psychology*. Vol. 12. Pp. 1–36.
- Shepherd B.H., Hartwick J., Warshaw P.R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research // *Journal of Consumer Research*. Vol. 15. No. 3. Pp. 325–342.
- Sherman B. E., Graves K. N., Turk-Browne N. B. (2020). The prevalence and importance of statistical learning in human cognition and behavior // *Current Opinion in Behavioral Sciences*. Vol. 32. Pp. 15–20.
- Shiffrin R. M., Dumais S. T. (1981). The development of automatism // J. R. Anderson (Ed.). *Cognitive skills and their acquisition*. — Hillsdale, NJ: Erlbaum. Pp. 111 –140.
- Sivacek J., Crano W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 43. No. 2. Pp. 210–221.
- Stanovich K. E. (2009). Distinguishing the reflective, algorithmic and autonomous minds: Is it time for a tri-process theory? // *In Two Minds: Dual Processes and Beyond* / J.St.B.T. Evans, K. Frankish (Eds.). — Oxford, England: Oxford University Press. Pp. 55–88.

- Stanovich K. E., West R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 23. Issue 5. Pp. 645–726.
- Tambovtsev V. (2020). Neproduktivnost' popytok metodologicheskogo sinteza [Unproductivity of the methodological fusion's attempts] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 3. Pp. 7-31. (In Russ.).
- Tompson S. H., Kahn A. E., Falk E. B., Vettel J. M., Bassett D. S. (2019). Individual differences in learning social and nonsocial network structures // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. Vol. 45. No. 2. Pp. 253–271.
- Tsoklinova M. (2020). The Neoclassical Economics through the Prism of the Heterodoxy Economic Concept // *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*. Vol. 24. No. 1. Pp. 1-13.
- Urbina D. A., Ruiz-Villaverde A. (2019). A Critical Review of Homo Economicus from Five Approaches // *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 78. No. 1. Pp. 63-93.
- Wake S. J., Izuma K. (2017). A common neural code for social and monetary rewards in the human striatum // *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. Vol. 12. No. 10. Pp. 1558-1564.
- Wason P. C., Evans J. S. B. T. (1975). Dual processes in reasoning? // *Cognition*. Vol 3. Issue 2. Pp. 141–154.
- Wason P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. Vol. 12. No. 3. Pp. 129–140.
- Weigel R. H., Newman L. S. (1976). Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 33. No. 6. Pp. 793-802.
- Wentura D. (2019). Cognition and emotion: On paradigms and metaphors // *Cognition and Emotion*. Vol. 33. No. 31. Pp. 1-9.
- Wicker A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects // *Journal of Social Issues*. Vol. 25. No. 4. Pp. 41-78.
- Wilson T. D., Lindsey S., Schooler T. Y. (2000). A model of dual attitudes // *Psychological Review*. Vol 107. No. 1. Pp. 101-126.
- Zhao J., Al-Aidroos N., Turk-Browne N. B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities // *Psychological Science*. Vol. 24. No. 5. Pp. 667-677.