

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Д. Старк

Гетерархия: организация диссонанса



СТАРК Дэвид

(Stark, David) — профессор социологии и международных отношений, декан факультета социологии, руководитель Центра организационных инноваций Колумбийского университета (Нью-Йорк, США).

Email: dcs36@columbia.edu

Источник: Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of worth in economic life*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Ch. 1.

Перевод с англ. Куракина А. А.
Науч. ред. Радаева В. В.

Первая глава книги Дэвида Старка «Смысл диссонанса: оценки ценности в хозяйственной жизни»¹ посвящена тем вызовам, с которыми сталкивается современная организация, и тем изменениям, которые происходят внутри организаций в ответ на эти вызовы.

Одной из ключевых сегодня является проблема поиска. При этом по-настоящему фундаментальный вызов рождается таким типом поиска, в процессе которого мы даже не знаем, что, собственно, мы ищем, однако сразу распознаём искомое, как только его обнаружим. Всё это образует, в терминах Джона Дьюи, запутанную ситуацию.

Основная мысль автора такова: вместо того чтобы избежать запутанных ситуаций, организации могут воспользоваться ими. Вместо того чтобы просто реагировать на возникающие время от времени ситуации извне, организации могут поощрять такие организационные формы, которые бы снова и снова производили неопределённые ситуации внутри самой организации. Старк утверждает, что часто это и происходит на самом деле – в организационных формах, отличных как от командной иерархии, так и от концептуальной иерархии когнитивных категорий. Такие формы называются гетерархией (heterarchy).

Для гетерархий характерно наличие множественных моделей оценивания. Там, где внешняя среда организации турбулентна и не ясно, что может стать ресурсом в меняющихся условиях, конкурирующие модели оценивания могут сами по себе становиться ценным организационным ресурсом. С этой точки зрения предпринимательство эксплуатирует неопределённость. Предпринимательство – это способность поддерживать функционирование множественных принципов оценивания и эксплуатировать силы трения, возникающие из их взаимодействия.

Гетерархии обладают двумя особенностями. В отличие от вертикально распределённой власти в иерархиях для гетерархий более характерны поперечно организованные сетевые структуры, отражающие более сильные взаимозависимости, возникающие в процессе сложно организованного сотрудничества. Другой особенностью является то, что в гетерархиях не существует никакой иерархии среди соперничающих принципов оценивания.

Ключевые слова: организация; ценность; неопределённость; гетерархия.

¹ Данный материал является переводом первой главы новой, пока ещё не опубликованной книги Д. Старка «Смысл диссонанса: оценки ценности в хозяйственной жизни». Глава любезно предоставлена журналу для перевода и публикации автором. — Примеч. научн. ред.

Проблемы поиска

Поиск — это лозунг информационной эпохи. Пожалуй, ни одна из множества информационных технологий, изменяющих труд и повседневную жизнь людей, не предоставляет столько возможностей, сколько дают новые поисковые технологии. Впечатав несколько ключевых слов в окно поиска, мы можем получить доступ к огромным базам данных — с тем, чтобы найти малоизвестную статью коллеги, живущего на другом краю света, определить поставщика главной комплектующей, прочитать о преимуществах и побочных эффектах новых лекарств или медицинских процедур, наконец, обнаружить факт, который сразу разрешит спор о какой-нибудь опере, спортсмене или фонде взаимного кредитования. Подобно тому как паровой двигатель, электрическая турбина, двигатель внутреннего сгорания и реактивный двигатель приводили в движение индустриальное хозяйство, средства поиска продвигают вперёд информационную экономику.

Поиск является одной из основных концепций этой книги, поскольку именно этот процесс наилучшим образом демонстрирует те вызовы, с которыми сталкивается современная организация. По иронии судьбы, стоящие перед ней проблемы не могут быть решены с помощью самих технологий поиска, которые изменяют то, как мы работаем, как совершаем покупки и даже то, как мы определяем своё место в социальном и физическом пространстве. Конечно, новые технологии поиска стали буквально неопределимыми для организаций в деле управления знаниями. Но получаемые с их помощью результаты абсолютно непригодны для решения более фундаментальных проблем, которые эти организации вынуждены решать сегодня. Более продвинутый тип поиска не ограничивает себя рамками координат заранее определённой совокупности или категории — например, когда я ищу адрес электронной почты или недавний доклад, который, как я услышал ранее, был представлен на той или иной конференции. Тем более он не является поиском решений для чётко сформулированных проблем. По-настоящему фундаментальный вызов рождается таким типом поиска, в процессе которого мы даже не знаем, что, собственно, мы ищем, однако сразу распознаём искомое, как только его обнаружим.

Учёным хорошо знаком этот процесс. По сути, у нас уже есть готовый термин, чтобы отделить его от поиска того, что уже известно, — *исследование*² (research). В других областях этот процесс называют иначе — *инновация* (innovation). Джон Дьюи (John Dewey), один из основателей прагматизма в американской философии, использовал другой термин — *изыскание*³ (inquiry).

Дьюи подчёркивал, что изыскание как особую разновидность поиска нужно отличать от решения заданных проблем⁴. Его пояснение заслуживает пространной цитаты, потому что оно очень тонко переключает наше внимание от чётко определённой проблемы к более интересному примеру запутанной ситуации:

² Если вам приходилось подыскивать тему для диссертационного исследования, вы несомненно знакомы с подобным типом поиска. Если вы точно знаете, что ищете, велики шансы, что это уже было сделано ранее. Инновационный же поиск расширяет проблемное поле. Следовательно, задача заключается в том, чтобы в достаточной степени дистанцироваться от того, что уже известно, но определяя рамки исследования таким образом, чтобы поставленные новые проблемы, используемые концепции, методы и подходы могли бы распознаваться другими.

³ Дьюи работал в русле прагматизма, начало которому положила идея Чарлза Сандерса Пирса (Charles Sanders Pierce) об исследовательских сообществах, нацеленная на изучение того, как люди конструируют знание в сотрудничестве с себе подобными.

⁴ Термин «inquiry» буквально означает изучение посредством задавания вопросов. Данный термин уже переводился на русский язык как «исследование» (см., например: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/Reale_ZapFil/Modern/_16.php). Однако в данном контексте мы вынуждены использовать другой перевод, поскольку автор подчёркивает отличие термина «inquiry» от простого исследования. — *Примеч. научн. ред.*

«Настолько, насколько мы принимаем во внимание наше мышление, будет неестественным начинать с уже готовой проблемы, скроенной из цельного куска материи или возникающей из пустоты. В действительности такого рода “проблема” является не чем иным как предписанной задачей. Ситуации и проблемы не могут сосуществовать изначально; ещё реже возникает проблема вне ситуации. Но есть тревожная, запутанная, тяжёлая ситуация, когда проблема расплывлена по всей ситуации, заражая её собой целиком. Если бы мы знали, в чём состоит трудность и где она сосредоточена, процесс рефлексии был бы гораздо проще, чем он есть на самом деле... В действительности, мы точно осознаём проблему лишь тогда, когда находим выход и путь к её решению» [Dewey 1998 a (1933): 140].

Напоминание Дьюи о запутанных и затруднительных ситуациях понятно любому читателю, кто раньше сталкивался с необходимостью ведения поиска даже в тех случаях, когда ты не понимаешь, что именно ищешь. Мы без труда улавливаем различия между поставленной задачей, термином, которым Дьюи обозначает простой поиск, и ситуацией вызова. Мы чувствуем, что существует различие между теми случаями, когда мы ищем решение в рамках установленного набора параметров, и другими случаями (Дьюи сказал бы — ситуациями), полными неопределённости и одновременно, благодаря этой неопределённости, полными новых возможностей [Mische, White 1998]. Жизнь была бы удивительно проста, если бы мы могли решать все проблемы поиска, набрав несколько букв в окне поисковой системы. Но такая жизнь не представляла бы интереса и вряд ли бы нас удовлетворила.

Ричард Лестер (Richard Lester) и Майкл Пиоре (Michael Piore) в своём исследовании процесса разработки таких новых продуктов, как сотовый телефон, джинсы и медицинское оборудование, чётко ухватили различие между двумя указанными типами поиска [Lester, Piore 2004]. При *аналитическом* типе поиска задача хорошего менеджера — чётко определить проблему, разбить её на независимые составляющие и разработать ряд способов наилучшего их решения. В то же время Лестер и Пиоре приходят к выводу о том, что самой важной составляющей инновации является поиск, не направленный на решение чётко очерченных проблем. Характерной чертой этого второго типа поиска является *интерпретация*. Если для решения заданных проблем необходим хорошо поставленный обмен информацией, то интерпретативной модели более соответствует открытое, непредсказуемое с точки зрения своих результатов обсуждение. Там, где приверженцы аналитического типа поиска ищут ясности, сторонники интерпретативного типа стремятся выйти в пространство неопределённости, поскольку задача состоит в том, чтобы объединить знания из разнородных областей. Лестер и Пиоре показывают, что каждый рассматриваемый ими случай радикальной инновации включает в себя комбинации из совершенно разрозненных сфер: джинсы являют собой результат объединения традиционной рабочей одежды и технологии стирки, заимствованной из больниц и отелей. Новые образцы медицинского оборудования берут начало как в биологии, так и в клинической практике. А сотовые телефоны рекомбинируют на новый манер технологии, используемые в радио и телефонной связи. Авторы заключают, что «без интеграции, осуществляемой поверх границ, разделяющих эти разнородные сферы, не возникло бы вообще никаких новых продуктов» [Lester, Piore 2004: 14–15].

Поскольку рассматриваемая с подобных позиций инновация подразумевает соединение несовместимых традиций, не стоит ожидать, что этот процесс будет гармоничным. Оглянувшись назад, легко увидеть, что модные потёртые джинсы — это рекомбинация элементов изготовления рабочей одежды и особой технологии стирки. Но если мы можем сказать: «Ну, конечно же, сотовые телефоны объединяют в себе радио и телефон!», то только потому, что, как показывают Лестер и Пиоре, их разработчики исходили из присущих им особенностей. Глядя в прошлое, мы подразумеваем, что они должны были с самого начала знать, что они ищут, тогда как на самом деле, по утверждению Дьюи и остальных

представителей прагматизма, проблема могла быть сформулирована только в ходе противоречивых попыток осуществления изменений⁵. Работая в целом в той же традиции, Лестер и Пиоре замечают:

«Во многих отраслях для инноваций характерно то, что они, по крайней мере изначально, не были направлены на какую-либо конкретную потребность или проблему, либо, что проблема прояснялась только после изготовления продукта. В таких случаях *разработчик продукта часто начинает работу, не зная, что в точности он хочет создать*» [Lester, Piore 2004: 41] (курсив мой — Д. С.).

По этой причине проблемы поиска, описанные в данной книге, отличаются от обыденных представлений об исследовании, если под этим термином мы подразумеваем нечто вроде разведки нефтяных месторождений и подобные ей поиски заранее известного блага. Вслед за Джеймсом Марчем (James March) я буду использовать термин «изучение» (exploration) в узком смысле, означая процесс, который, отказываясь от успешных и привычных рутинных практик, переходит к поиску в области неизвестного [March 1991]. Если использовать метафору освоения новых земель, то продвинутые типы поиска можно сравнить с попытками обнаружить непознанные территории (*terrae incognitae*).

Определённый в качестве распознавания неизвестного процесс инновации парадоксален, так как он включает в себя довольно необычную когнитивную функцию распознавания того, что ещё не сформулировано в виде категории. Одно дело — распознать ранее определённую структуру, и совсем другое — установить новую связь. Приведём несколько приземлённых и ныне широко известных примеров: газ для промышленного освещения в XIX в. (побочный продукт превращения угля в кокс распознан как ценный ресурс) [Schivelbusch 1995: 18]; тележки в магазинах (корзина на колесах) [Grandclément 2008]; счётчик на парковке (столб с часовым механизмом); радио в автомобиле (разработанное семейной фирмой — сейчас это всем известная «Моторола», которая до этого производила аксессуары для экипажей и начала продвигаться на рынок аксессуаров для появившихся в то время автомобилей); торговый центр (молл) в аэропорту (соединение потребления и путешествия); и, что наиболее примечательно, мега-церковь пригородной Америки (объединение архитектурных строений в стиле супермаркетов «Уолл-Март», теле-евангелизма и сильно сегментированных малых групп или ячеек из андеграунда для создания новой формы духовности в виде массового потребления). Каждый пример рекомбинации или целевой переориентации включал в себя смену категории, очевидной сейчас ретроспективно именно потому, что каждая из них может быть распознана пользователем без особых затруднений.

Как бы мы ни рассматривали этот процесс — как исследование, инновацию, изучение или изыскание, — тип поиска, который ведётся через интерпретацию, а не через простое управление информацией, требует *рефлексивного познания* (*reflective cognition*). В науке ли, в политике, в гражданских ассоциациях или бизнесе недостаточно просто запустить процесс поиска неизвестного, — необходима ещё способность распознать его, когда оно будет найдено. И следует таким образом представить эту радикальную смену категорий, чтобы она была распознаваема другими учёными, гражданами, активистами, инвесторами или пользователями. Это нелёгкая задача, ибо чем амбициознее проект, тем сознательно менее определены исходные условия поиска; и чем более необходимы процедуры окончательного распознавания, тем большей является та вызывающая беспокойство неопределённость, с которой сталкивается организация, осуществляющая инновацию. Инновация, по наблюдению Йозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter), — это рекомбинация. Шумпетер, однако, помимо этого, утверждал и то, что она крайне разрушительна для принимаемых как должное культурных образцов и рутинных

⁵ Сходный подход к открытию мира посредством наполненного конфликтами процесса его трансформации см.: [Kidder 1981].

практик познания внутри организации. Теперь мы можем снова оценить по достоинству предложенную Дьюи характеристику изыскания как вызванного «затруднительными, запутанными, тяжёлыми ситуациями». У организаций, сталкивающихся с подобными запутанными ситуациями, есть несколько вариантов действия. Первое искушение для руководителей научных, гражданских или бизнес-проектов заключается в том, чтобы сразу же начать использовать чётко определённую, проблемно-ориентированную стратегию аналитического поиска при работе с неопределёнными ситуациями, с заложенной в них интерпретативной стратегией поиска. Но подобная управленческая стратегия преждевременного контроля, выстроенного «сверху вниз», сопряжена с риском упустить более крупные возможности, которые удалось использовать в случае таких инноваций, как сотовые телефоны, джинсы и передовое медицинское оборудование. Хотя в каждом описанном случае ориентация на решение заданных проблем со временем утвердилась, и здесь именно интерпретация оказалась основным способом разработки продуктов, приведшим к конечному успеху [Lester, Piore 2004].

Альтернативная стратегия более соответствует представлениям Джона Дьюи об изыскании как ориентированном на инновации. Внимание Дьюи к заложенным в разных ситуациях продуктивным возможностям является для меня тем уроком, который я старался держать в уме на протяжении всей этой книги. Вместо того чтобы избегать запутанных ситуаций, организации могут воспользоваться ими. Можно высказать и более радикальную мысль: организации могут сделать следующий шаг — раз запутанные ситуации ведут к инновационному изысканию, тогда почему бы не создавать такие организации, которые бы сами порождали подобные ситуации? Вместо того чтобы просто реагировать на извне возникающие время от времени ситуации, почему бы не поощрять такие организационные формы, которые бы снова и снова производили неопределённые ситуации внутри самой организации? Организации, которые смогут приспособиться к таким формам, достигнут нужного баланса, чтобы соответствовать непростому требованию — непрерывно осуществлять инновации.

В самом элементарном случае ситуации неопределённости возникают тогда, когда существует принципиальное разногласие по поводу того, что является значимым. Организации, стремящиеся создать продуктивные ситуации неопределённости, могут принять это за точку отсчёта. Вместо того чтобы насаждать единственный принцип оценивания в качестве легитимного, они осознают, что вполне легитимным будет формулирование также и альтернативных концепций того, что считается полезным, ценным, значимым. Такие организации обладают гетерогенными критериями выявления организационных «благ». Чтобы показать, что такая организационная форма является особым типом управления, отличным как от командной иерархии, так и от концептуальной иерархии когнитивных категорий, я назвал ее *гетерархией*⁶ (heterarchy). Как показывают мои этнографические изыскания, гетерархии представляют собой когнитивные среды, которые способствуют работе рефлексивного познания.

Как мы увидим далее, разногласий не минуют и подобные организации. Но трения не являются чем-то, чего необходимо избегать любой ценой. Все мы больше любим гладкую дорогу, но вы сами и ваш продавец покрышек прекрасно знаете, что при крутом повороте мы рассчитываем на то, что силы трения удержат нас на выбранной траектории. Силы трения могут быть разрушительными. Но, как хорошо понимали создатели Конституции США, внедряя систему сдержек и противовесов в нашу систему власти, силы трения также могут быть принципиальным элементом функционирующей системы, дающей положительные результаты. Так, наличие множества критериев оценки деятельности может породить плодотворный диссонанс. Если вы уверены в том, что точно знаете, какие ресурсы понадобятся вашей организации в неопределённом будущем, чтобы соответствовать требованиям стабильных и предсказуемых рынков (или по-прежнему получать гранты, чтобы соответствовать своей неизменной миссии в качестве некоммерческой или исследовательской организации), тогда диссонанс будет

⁶ Подробнее о понятии «гетерархии» см.: [Старк 2001]. — *Примеч. научн. ред.*

для вас головной болью, которую вы вовсе не обязаны терпеть. Но для многих организаций горизонт «предсказуемого будущего» не настолько удалён. Там, где внешняя среда организации турбулентна и не ясно, что может стать ресурсом в меняющихся условиях, конкурирующие модели оценивания могут сами по себе становиться ценным организационным ресурсом. С этой точки зрения предпринимательство эксплуатирует неопределённость. Не как свойство отдельного человека, но как функция организационной формы предпринимательство представляет собой способность сохранять в действии множество принципов оценивания и извлекать выгоду из созидательных сил трения.

К социологии ценности

Что же является значимым? Каждый из нас ежедневно сталкивается с этим вопросом. Когда нам приходится принимать решения относительно несоизмеримых сущностей — работа или семейная жизнь, карьерные возможности или привязанность к друзьям и родному месту, расходы на отпуск или пенсионные вложения, и т. п., — мы спрашиваем себя, что же действительно является для нас значимым. Что по-настоящему ценно, и каковы критерии оценки? Поскольку жизнь — это стремление понять, что действительно ценно, мы пробуем, ошибаемся и вновь пытаемся научиться чему-то на собственных ошибках.

Играя роли акторов в организациях, мы сталкиваемся с такими же вопросами. В этой обстановке мы должны просеивать лавину информации — похоже, растущую по экспоненте, чтобы отобрать то, что является значимым, важным, действительно относящимся к делу. В более общем виде можно сказать, что организации занимаются поиском того, что поистине ценно. Какие новые продукты можно вывести на рынок? Какие новые технологии и производственные процессы следует запустить? Какие из них окажутся действительно ценными, а какие лишь породят дополнительные расходы и заведут в тупик? И как следует оценивать деятельность подразделений, групп и отдельных работников? Некоммерческие организации, как правило, освобождены от налогов, но они не освобождены от подобных вопросов. Какими кампаниями и проектами стоит заниматься? Сразу ли признают их ценность члены нашей организации, избиратели, активисты, целевые сообщества и попечители, или признание придёт, когда будет уже слишком поздно?

Экономическая социология представляет собой направление в рамках социологической дисциплины, имеющее дело с социетальными и организационными вопросами ценности. Формирование предметной области этого направления пришлось на то время, когда более полувека назад в Гарварде Толкотт Парсонс (Talcott Parsons) разрабатывал свои грандиозные замыслы относительно социологии. Амбиции Парсонса были поистине имперскими, их цель заключалась в перестройке большинства социальных наук. Но его инстинкты в области академической политики подсказывали ему, что в отношении экономической теории нужно быть осторожным, так как экономисты могли помешать его замыслам, если бы восприняли его программу как вторжение на собственную территорию. Если на области социологии, психологии и антропологии можно было прямо предъявлять претензии, то область экономической теории приходилось обходить стороной. Чтобы рассеять всякие сомнения относительно своих намерений, Парсонс направлялся в гарвардский центр Литтауэра к своим коллегам на факультете экономики и подготавливал их к своим амбициозным планам, уверяя, что он не собирается посягать на их территорию [Camic 1987]⁷. Таким вот образом Парсонс заключил своего рода пакт. Я понимаю это соглашение так: «Вы, экономисты, изучаете ценность (value); мы, социологи, будем изучать цен-

⁷ Хотя и в несколько иных формулировках, сходную идею высказывал О. Фелтхаус, указывая на то, что в середине 1930-х годов Парсонс и экономист Лайонел Роббинс (Lionel Robbins) договорились о разделении труда между своими дисциплинами [Velthuis 1999].

ности (values)⁸. Вы будете рассуждать о хозяйстве; мы сосредоточимся на социальных отношениях, в которых хозяйства укоренены»⁹.

Хотя пакт Парсонса подразумевает выбор чего-либо одного — ценности *или* ценностей, хозяйства *или* социальных отношений, — я избрал аналитическую стратегию слияния поверх предложенных границ¹⁰. Ключевым понятием в этом слиянии является понятие ценности (worth). Многозначный характер этого термина — *ценность в значении worth* — предупреждает о фундаментальных проблемах понятия ценности, когда мы признаём, что все хозяйства включают в себя моральную составляющую. Вместо статичного закрепления понятий ценности и ценностей он фокусируется на непрекращающемся процессе оценивания (valuation) — будь то оценка стоимости фирм с помощью разных инструментов измерения или изучение несоизмеримых оценок, применяемых в повседневной жизни. Вопрос: «Сколько ты стоишь?» — может трактоваться совершенно однозначно, если он ограничивается определённым контекстом (например, при обращении в банк за кредитом под залог). Но тот же самый вопрос в художественной галерее: «Да, но сколько это действительно стоит?» — уже предполагает, что между ценностью и ценой могут быть различия. Когда же этот вопрос звучит в кругу друзей: «Дорогая, ты действительно думаешь, что он этого стоит?» — мы знаем, что здесь используются сразу несколько противостоящих друг другу оценочных критериев.

Ценность (worth) — удивительное слово с глубокими корнями (*wort*) в англосаксонском языке, существовавшее до того, как норманнское завоевание принесло в английский язык латинское разделение ценности и ценностей. С присущей ему двойной коннотацией экономического и морального блага, ценность (value) очень трудно перевести, например, на итальянский язык. Ни один из потенциально эквивалентных терминов не обладает этим двойным значением, так как каждый из них сильно тяготеет либо к полюсу ценности, либо к полюсу ценностей. В свою очередь, в английском языке не существует такого глагола, как оценить в значении «to worth». Мы можем «оценить (value) что-либо как стоящее (worth)» или «назвать кого-либо стоящим (worthy) человеком», но мы не можем «оценить» (to worth) что-либо или кого-либо. Между тем в итальянском языке есть идеально подходящий глагол *stimare*. В этом случае именно английский язык разделил его на «оценить» на полюсе ценности (to estimate) и

⁸ Следует оговориться, что в разное время экономический термин «value» переводился на русский язык как «стоимость» или как «ценность». В данном случае мы переводим понятие «value» как «ценность», поскольку в оригинале подчёркивается различие единственного и множественного числа одного и того же слова — «value». Кроме того, в постсоветский период произошёл возврат к экономическому термину «ценность», который использовался в переводах до советского периода. К сожалению, в свою очередь, это затрудняет различение понятий «value» и «worth», которые мы вынуждены переводить с помощью одного и того же термина «ценность». — *Примеч. научн. ред.*

⁹ Таким образом, предложенный Парсонсом пакт определил границы юрисдикции экономической теории и социологии, наложив на социологию соответствующие предметные ограничения. Определяя общество в противовес хозяйству в качестве легитимного объекта социологического исследования, Парсонс пытался обеспечить экспансию социологии в поствоенный период в области других социальных наук.

¹⁰ Экономсоциологи избирают разные стратегии разрыва с пактом Парсонса. Так, Харрисон Уайт (Harrison White) в своей книге «Рынки из сетей» [White 2002] строит свои таблицы в терминах этого пакта. Но он утверждает, что рынки не укоренены в социальных отношениях, они сами суть социальные отношения. Вместо того чтобы принимать экономическую теорию рынков, Уайт разработал их социологическую теорию. В противовес Х. Уайту Вивиана Зелизер (Viviana Zelizer) указала, как можно избежать пакта Парсонса при проведении разделения между ценностью и ценностями. В своей книге «Оценивая бесценного ребёнка» [Zelizer 1985], Зелизер изучает взаимосвязь между рынком, или ценой и личными, или моральными ценностями в ходе содержательного исторического исследования детского труда, усыновления детей и их страхования. Её более поздние работы о социальном значении денег, платёжных системах и коммерческих контурах тоже явно преодолевают установленные междисциплинарные границы.

«ценить» на полюсе ценностей (to esteem) — значения, которыми в равной степени обладает итальянский глагол¹¹.

Возможно, что в этом вопросе Джон Дьюи более чем кто-либо другой осознавал не только то, как обыденный язык ограничивает наше мышление, но и то, как он может открывать нам путь к пониманию используемых нами концепций. В его «Теории оценивания» Дьюи изучает двойные значения слов, используемых в повседневной речи, и указывает на такие слова, как, например, *похвалить* (praise) и *оценить* (appraise), которые, имея общий корень, эволюционировали в разных направлениях. После упоминания близнецов *оценить* (estimate) и *ценить* (esteem) Дьюи призывает задуматься над тем, «что похвала (praise), награда (prize) и цена (price) все произошли от одного латинского слова; что слова ценить (appreciate) и оценить (appraise) одно время были взаимозаменяемы; и что слово “дорогой” (dear) всё ещё используется как эквивалент слова “драгоценный” (precious) и слова “дорогостоящий” (costly) в денежной оценке» [Dewey 1939: 5–6].

Я согласен с Дьюи, что мы не можем ссылаться на обыденный язык при решении аналитических проблем. Но мне также близко его замечание о том, что когда мы видим, как некоторые обыденные термины расходятся, а другие объединяются, мы должны обратить на это внимание, так как в большинстве случаев обнаружим здесь проблему, достойную изучения. В особенности часто мы можем видеть, как понятия обыденного языка встраиваются в ложные дихотомии, используемые в аналитических целях. Например, когда мы рассматриваем цели как ценности (values), которые ценятся (prized), а средства рассматриваем как объекты, которые оцениваются (appraised). Для Дьюи имело не меньший смысл рассматривать средства как то, что ценится (prized), а цели — как то, что оценивается (appraised). Его прагматическая теория изыскания как действия разрушает эти дихотомии.

В заключительном разделе своей «Теории оценивания» Дьюи ставит диагноз кризису своего времени. Создавая этот труд в 1939 г., он замечает, что эмоциональная нагруженность не связывается с научными диспутами, а понятия, берущие своё начало в научных исследованиях, не обретают эмоциональной силы¹². Для Дьюи это одновременно практическая и аналитическая проблема. В предпоследнем параграфе он подчёркивает эту проблему, возвращаясь к дискуссии об обыденной речи, с которой он начал свою работу.

«В сухом остатке, предыдущее рассуждение ни в малейшей степени не указывает на замену эмоционального интеллектуальным. Весь его смысл состоит только в признании необходимости их объединения в поведении — поведении, в котором, говоря простыми словами, голова и сердце работают вместе, в котором, выражаясь более специальным языком, то, что ценится (prized) и оценивается (appraised), объединено в действии» [Dewey 1939: 65].

¹¹ Недавно я столкнулся с этой проблемой, когда был организован синхронный перевод моей публичной лекции в университете Модены и когда чуть позднее моя работа «К разработке социологии ценности» переводилась для публикации в итальянском журнале. Делая более общее замечание, скажу, что авторы, которые прилежно трудятся над словоупотреблением, должны заботиться о признании их значений. По крайней мере, я бы посоветовал им следовать завету Хампти-Дампти из «Алисы в стране чудес»: «Когда я заставляю слово дополнительно трудиться, я всегда должен отплатить ему хорошенько».

¹² «Мы живём в эпоху, когда эмоциональные приверженности и привязанности сконцентрированы на объектах, которые не гарантируют интеллектуальной приверженности, опирающейся на метод, приводящий к надёжным заключениям на основе научных изысканий. В то же время идеи, вытекающие из рациональных принципов научного исследования, ещё не набрали той силы, которую являет переполненная эмоциями страсть. Практическая проблема, которую необходимо перед собой поставить, связана с утверждением культурных условий, которые могли бы поддержать типы поведения, интегрирующие эмоции и идеи, влечения и признание» [Dewey 1939: 65].

Так что именно с идеи Дьюи мы начинаем наш анализ ценности, чтобы разработать инструменты для более широкого понимания расчёта, которое объединяет в себе ценность и ценности, интеллектуальное и эмоциональное, оценивание (valuation) и оцениваемое (evaluative). Когда мы видим, что акт оценивания (estimation) влечёт за собой уважение (esteem), мы понимаем, что системы платежа имеют отношение как к признанию, так и к денежным вознаграждениям. Когда мы смотрим на исследование как на действие, мы рассматриваем поиск не столько как процесс обнаружения чего-то ценного для нас, сколько как распределённые практики осознания возможностей путём распознавания (re-cognizing) ресурсов. Когда мы рассматриваем калькуляцию (calculation) неотрывно от суждения (judgement), мы понимаем, что при обработке информации значимым является способность к интерпретации.

Подход Дьюи требует, чтобы присущая экономической социологии нацеленность на анализ *институтов* была дополнена скрупулёзным изучением неопределённых *ситуаций*. Производя подобную смену ракурса, экономическая социология может кое-что почерпнуть из такой области, как исследования науки и технологии (STS). Социология науки, ведомая Робертом Мертоном (Robert Merton) во времена своего зарождения, заняла определённое место в социологии, уделяя всё своё внимание институтам науки, включая структуру вознаграждений и карьерные траектории, образцы цитирования и нормы научной жизни. Не отвергая, но развивая сделанное ранее, новое поколение исследователей, работающих в парадигме STS, двинулось в лаборатории, чтобы изучать учёных за работой, наблюдая их тяжёлый труд по установлению фактов, проблемы воспроизводимости экспериментов и непрекращающиеся споры развивающейся науки [Latour, Woolgar 1979; Pinch 1986; Latour 1987].

Точно так же как постмертоновские исследования науки перешли от изучения институтов, в которых были укоренены учёные, к анализу практик, совершаемых учёными в лаборатории, так и экономическая социология может перейти от изучения институтов, в которых укоренена экономическая деятельность, к анализу самих практик оценивания и расчёта, совершаемых акторами в процессе работы.

Совершая такой переход, я опираюсь на взгляды Люка Болтански (Luc Boltanski) и Лорана Тевено (Laurent Thévenot), чья книга «Об оправдании: хозяйства ценности», лишь недавно переведённая на английский язык [Boltanski, Thévenot 2006], была впервые опубликована во Франции ещё в 1991 г.¹³ Социолог Болтански и экономист Тевено являются представителями группы французских экономсоциологов, которые все вместе образуют направление, известное как «экономика конвенций» (среди недавно изданных сборников на английском языке см.: [Favereau, Lazega 2002; Wilkinson 1997; Levy 2001]¹⁴). Как Харрисон Уайт разработал социологическую теорию рынков, так и Болтански с Тевено разрабатывают социологическую теорию ценности. Их первым шагом стала демонстрация того, что не существует какого-либо одного способа оценивания, но, напротив, современные хозяйства включа-

¹³ Для ознакомления с основными концепциями Болтански и Тевено в формате статьи см.: [Boltanski, Thévenot 1999]. Очень интересный проект, включающий эмпирические исследования, организовали Мишель Ламон (Michèle Lamont) и Лоран Тевено. Он проведён в сотрудничестве с американскими и французскими учёными и демонстрирует продуктивное применение их идей см.: [Lamont, Thévenot 2000].

¹⁴ Приверженцы французской школы конвенций отталкиваются от идеи о том, что качества труда были неизвестны до возникновения системы найма. Но вскоре они распространяют этот подход на анализ других товаров, страдающих от недостатков, порождаемых «неполными контрактами» (хорошо известным примером выступает в данном отношении рынок поддержанных автомобилей [Акерлоф 1994]). Системы управления космическими полётами и другие подобные технологии представляют другой пример рынка, где покупатель не может заранее знать, как проявятся свойства предлагаемого продукта в экстремальных условиях. Даже более серьёзный интерес представляют случаи, в которых стороны приступают к сложному сотрудничеству в ситуации, когда принципиальные характеристики будущего продукта заранее не известны и сами должны стать конечным продуктом совместной работы. В этом случае наиболее важным качеством выступает способность к сотрудничеству. О стандартах дискурсивного определения качества см. в особенности: [Sabel, Prokop 1996].

ют в себя множественные принципы оценивания. Современное хозяйство (заметьте, не общество, а хозяйство) представляет собой не единый социальный порядок, а содержит множественные «порядки обоснования ценности» (orders of worth)¹⁵.

Мне могут возразить, что это вовсе не выход из пакта Парсонса. В конце концов, как только вы берёте ценность (value) во множественном числе, вы получаете ценности (values). Но в действительности порядки обоснования ценности французской школы отличаются от парсонсовских систем ценностей, а также от классифицирующих кодов неонституционалистов. Для моих американских коллег-экономсоциологов ценности противопоставлены калькуляции; они находятся вне и удалены от калькуляции. Точнее, если принимаемые как должное культурные образцы являются укоренёнными ценностями, они делают возможной калькуляцию именно потому, что представляют собой нечто, противостоящее калькуляции [DiMaggio, Powell 1991]¹⁶. Для моих же французских коллег-конвенционалистов, напротив, порядки обоснования ценности не являют собой противоположности ценности и ценностей, они конституируют ценность. Порядки обоснования ценности — это настоящая фабрика калькуляции, рациональности, ценности.

В работе Болтански и Тевено дихотомия ценности и ценностей отвергается; напротив, в ней они сливаются в концепции ценности в значении «worth». Хотя мы привыкли рассматривать «моральные экономики» как противоположность рыночным экономикам, отделяя их, например, по характеру норм тесно сплочённых сообществ, вобравших в себя докапиталистические традиции справедливости и честности¹⁷, Болтански и Тевено рассматривают все без исключения хозяйства как моральные экономики. Каждый порядок обоснования ценности, действующий в области, которую мы конвенционально называем «хозяйство», сам является хозяйством. И, будучи хозяйством, каждый из них представляет собой особый моральный порядок.

Болтански и Тевено выделяют шесть отдельных порядков обоснования ценности, каждый из которых кратко описан с позиций определённого морального философа. Следуя их подходу, я совершу ошибку, если скажу, что живу в рыночной экономике. Действительно, рынки являются одним из организующих принципов хозяйства в США. Однако, как они показали в своём исследовании корпорации, в дополнение к *рыночной* рациональности (представленной моральной философией Адама Смита) современное хозяйство также обладает *индустриальной* или технологической рациональностью (К. А. де Сен-Симон), другой тип хозяйства организован вокруг *гражданской* логики (Ж. Ж. Руссо), а остальные выстроены согласно принципам *лояльности* (Ж. Б. Боссюэ), *вдохновения* (св. Августин) и *признания* или славы (Т. Гоббс).

Болтански и Тевено подчёркивают, что предлагаемые ими порядки обоснования ценности не прикреплены к отдельным областям¹⁸. Например, вдохновение не является специальным принципом одного

15 Подробнее см.: [Тевено 2002]. — *Примеч. научн. ред.*

16 В своём вступительном слове к сборнику 1991 г., в котором определяется круг наиболее важных вопросов для «нового институционализма» в экономической социологии, П. Димаджио и У. Пауэлл резко критикуют позицию Парсонса [DiMaggio, Powell 1991: 15–22], указывая, что в то время как старый институционализм занимался «ценностями, нормами и установками», новый институционализм призван изучать «классификации, рутины, сценарии и схемы». Подчёркивая важность «нерефлексивной деятельности», Димаджио и Пауэлл в явной форме противопоставляют принимаемые как должное элементы культуры поведению, основанному на калькуляции [DiMaggio, Powell 1991: 22].

17 Социальный историк Э. П. Томпсон (E. P. Thompson) указывал на силу подобных традиций в своей пионерной статье «Моральная экономика английских масс в восемнадцатом столетии» [Thompson 1971].

18 Несмотря на сходство с понятием «множественной рациональности» (multiple rationalities), предложенная Болтански и Тевено схема разительно отличается от концепции Роджера Фридланда (Roger Friedland) и Роберта Олфорда (Robert

лишь мира искусства; так же как гражданская рациональность не относится исключительно к публичной сфере, а рыночный порядок обоснования ценности может действовать как в академической, так и в религиозной сферах. Во второй части книги «Об оправдании» Болтански и Тевено показывают работу каждого порядка обоснования ценности в единственной области — в крупной корпорации. Делают они это, анализируя содержание шести пособий-бестселлеров о том, как стать хорошим менеджером, причём каждое из них написано с позиций какого-либо одного порядка обоснования ценности.

В качестве примера того, что каждый из порядков обоснования ценности значим в академической среде, возьмём рекомендательные письма, необходимые для получения должности на факультете. Не обязательно прочесть гору таких писем, чтобы понять, что авторы рекомендаций часто апеллируют к множественным критериям оценки. Действительно, отдельно взятое письмо может содержать критерии оценки деятельности из всех шести порядков обоснования ценности. Не стоит удивляться, если мы прочитаем, что данный кандидат «очень креативный» (порядок вдохновения); что он необычайно «продуктивен» (индустриальный порядок); и что он «хороший гражданин» (гражданский порядок). Более того, в том же самом письме может содержаться указание на то, что его работы «часто цитируются» (порядок славы или признания) и что рекомендуемый сильно «привязан к своим студентам» (домашний порядок). Игнорировал ли автор этого письма рыночный порядок? Мы вряд ли услышим, чтобы академический учёный стал автором бестселлера. Но просмотрите это письмо ещё раз и вы найдёте, что кандидат «имеет большой список полученных грантов».

Каждый порядок обоснования ценности обладает, помимо присущих им принципов оценивания, отличительными и несоизмеримыми принципами эквивалентности. Каждый из них определяет благо, справедливость и честность — но в соответствии с различными критериями суждения. Каждый оценивает людей и предметы с помощью своей грамматики или логики. Как и принципы оценивания, порядки обоснования ценности содержат систематически связанные концепции; но совокупности, наполняющие каждый порядок обоснования ценности, не ограничиваются людьми и идеями. В книге «Об оправдании» очень детально показано, как принципы оценивания, утвердившиеся в рамках каждого порядка, влекли за собой появление отдельных метрик, измерительных «инструментов» и доказательств ценности, объективированных в артефактах и объектах материального мира.

С этой точки зрения рациональная калькуляция не противопоставляется моральному суждению; напротив, рациональность действует внутри порядков обоснования ценностей. По существу, я понимаю работу Болтански и Тевено как выработку нового значения для понятия «ограниченная рациональность» (*bounded rationality*). В то время как мы всё ещё продолжаем рассматривать ограниченную рациональность как проявление когнитивных ограничений рациональности (например, как использует этот термин экономист Оливер Уильямсон (*Oliver Williamson*)), то в работах Болтански и Тевено рациональность возможна только в той степени, в какой она осуществляется внутри границ и с помощью социальных технологий, присущих определённым порядкам обоснования ценности. В этом последнем смысле мы и должны говорить — причём, вкладывая совсем другое значение, — об *ограниченных рациональностях*.

Alford), которые выделяли несколько институциональных сфер, каждая из которых обладала своей собственной «логикой действия» [Friedland, Alford 1991]. В то время как Фридланд и Олфорд приписывали определённые логики соответствующим институциональным сферам (например, аффективную — семье, когнитивную — рынку и т. п.), описанные Болтански и Тевено порядки обоснования ценности не изолированы от специфических социетальных сфер. При всех сходствах на уровне общей интуиции их подход также отличается от взглядов, которые высказывали Венди Эспеланд (*Wendy Espeland*) и Митчелл Стивенс (*Mitchell Stevens*), которые утверждали, что «поскольку общества представляют собой сложные сочетания множественных институтов, они характеризуются множественными способами оценивания» [Espeland, Stevens 1998]. Поскольку у Болтански и Тевено порядки обоснования ценности не привязаны к определённым институтам, все они способны действовать в сфере хозяйства.

В рамках принятого в этой книге подхода, ведущего своё начало от Болтански и Тевено, а также от Мишеля Каллона (Michel Callon) и его коллег [Callon, Muniesa 2005], привычная оппозиция культурологического и материалистического становится бессмысленной. Все экономические объекты насквозь пропитаны культурой, а никакой моральный порядок не может существовать без специфических материальных объектов. Более того, рациональность ничуть не «выше» неосознанного, а калькуляция ничем не «ниже» моральных предписаний. По окончании своего полевого исследования в Венгрии, в ходе которого я обнаружил множество экономических форм, функционирующих в рамках одного завода (см. гл. 2), я проникся идеей, что организации являются образованиями, в которых действуют множественные принципы оценивания. Но поскольку я не ограничиваю их шестью моральными порядками, как это сделано в книге «Об оправдании», я выделял принципы оценивания независимо для каждого отдельного случая. Самым важным является то, что мои эмпирические исследования привели меня к иным выводам, чем выводы Болтански и Тевено. (Я сформулирую их в следующем разделе и разовью в последующих отдельных главах). Если Болтански и Тевено полагают, что порядки обоснования ценностей решают проблемы неопределённости и тем самым делают действие возможным, то мои этнографические изыскания привели меня к убеждению, что смесь принципов оценивания создаёт неопределённость и тем самым открывает дополнительные возможности для действия.

Предпринимательство на пересечении

Экономическая социология, как и многие другие отрасли социологической дисциплины, переполнена дуализмами. В дополнение к дихотомии «ценности и ценностей» и извечного дуализма «структуры и действия» мы также находим такие дихотомии, как «калькуляция и доверие», «эффективность и легитимность». Одно из наиболее плодотворных различий, которое продолжает порождать новые идеи, было сформулировано экономистом Фрэнком Найтом (Frank Knight) как проблема соотношения *риска* и *неопределённости* [Knight 1921]. Для Найта и неопределённость, и риск возникают из-за того, что будущее неизвестно. Но эти понятия не тождественны. В условиях риска возможности просчитываемы, то есть распределение возможных исходов может быть выражено в терминах вероятности. Неопределённость же не подразумевает калькуляции: «Все ставки сделаны».

Нужно подчеркнуть, что проблема неопределённости возникает не вследствие ограниченных вычислительных способностей сталкивающихся с ней акторов. Напротив, это свойство самой ситуации. Неопределённа она сама. Джон Дьюи, писавший примерно в то же время, что и Найт, правда в другом контексте, удачно описал проблему неопределённых ситуаций:

«Характеристикой неопределённых ситуаций служит множественность наименований. Они беспокойные, волнующие, двусмысленные, запутанные, полные противоречивых тенденций, смутные и т. п. Именно *ситуация* обладает всеми этими чертами. Мы полны сомнений, потому что ими переполнена сама ситуация» [Dewey 1998 b (1938): 171].

Дэвид Лэйн, экономист из института Санта Фе, кратко описал ситуацию неопределённости так: «Вопрос не в том, что мы не знаем, а в том, что мы не можем знать» [Lane 1995].

Хотя в последнее время экономисты снова стали уделять внимание проблеме неопределённости [Brandenburger 2007; Dow, Hillard 1995; Fullbrook 2001], типичным подходом, институционализированным в неоклассической традиции, было рассмотрение всех экономических действий в терминах риска [Beckert 1996]. Найт мог наблюдать то направление, в котором движется экономическая дисциплина, и, с его точки зрения, тенденция рассматривать все ситуации через распределение исходов, выраженное в терминах вероятности, лишит экономистов способности ухватить проблему, которая должна быть центральной для их дисциплины. Найт утверждал, что мир повсеместно распространённого вероят-

ностного знания о будущем не оставляет места для прибыли и как следствие — для предпринимателя. Для Найта, отличительной особенностью прибыли является то, что она не может быть измерена *ex ante* (заранее — *лат.*). И этим она отличается от ренты, образующей остаточный доход, который может быть предметом контракта. Строго говоря, предприниматель, по Найту, вознаграждается не за то, что берёт на себя риски, а за свою способность эксплуатировать неопределённость.

Подход Болтански и Тевено оставляет мало места для предпринимательской активности. Для этой французской школы экономической социологии способом действия в состоянии неопределённости являются конвенции (особенно хорошо разработанный вариант которых представляют порядки обоснования ценности). Это машины по превращению ситуаций в вычислительные задачи. Порядки обоснования ценности можно рассматривать как социальные технологии по трансформации неопределённости в риск¹⁹. Ограниченность этого подхода состоит в том — и здесь моё главное расхождение с Болтански и Тевено, — что он не уделяет должного внимания одному обстоятельству: порядки обоснования ценности не могут устранить неопределённость. В особенности, они не в состоянии избавиться от возможной неопределённости относительно того, какой порядок или конвенция могут использоваться в конкретной ситуации.

Принимая это во внимание, мы готовы вновь сформулировать идею Найта, но уже в новых терминах: предприниматель эксплуатирует именно *эту* неопределённость. *Предпринимательство — это способность поддерживать функционирование множественных принципов оценивания и эксплуатировать силы трения, возникающие из их взаимодействия.*

Эксплуатируя неопределённость того, какой из порядков обоснования ценности применим в той или иной ситуации, предприниматель использует неоднозначность активов (*asset ambiguity*)²⁰. Саму неоднозначность он превращает в актив, а создавая активы, которые могут быть задействованы более чем в одной операции, он создаёт неоднозначные активы. В следующей главе, например, мы увидим, как группа высококвалифицированных рабочих-инструментальщиков в коммунистической Венгрии эксплуатировала неоднозначность перераспределительных, рыночных и реципрокных «хозяйственных механизмов», действующих на их заводе. Их стратегия имела свои ограничения и далеко не всегда оказывалась успешной, но она хорошо показывает возможности и трудности одновременного участия во множестве разных игр. В главе 3 мы столкнёмся с медиафирмой из Силиконовой аллеи (*Silicon Alley*) на Манхэттене, которая пытается удержаться на гребне волны изменчивого рынка, используя противоречия, возникающие между множеством несравнимых друг с другом принципов оценивания

¹⁹ Болтански и Тевено рассматривают проблему координации иначе, чем Томас Шеллинг (Thomas Schelling). В его случае мы имеем пару людей, потерявших друг друга в помещении большого универмага, не имея заранее назначенного места для встречи [Шеллинг 2007]. Паре удаётся скоординироваться не благодаря тому, что каждый ходит по одному и тому же кругу — просто каждый знает о том, что другой старается скоординировать свои действия. Случай, описанный Шеллингом, более напоминает понятие конвенции, определяемое Дэвидом Льюисом (David Lewis) в терминах обыденного знания [Lewis 1969]. Для ознакомления с дискуссией на эту тему см. прежде всего: [Dupuy 1989]. Порядки обоснования ценности в изложении Болтански и Тевено не являются применением правил и, следовательно, отличаются от понятия «институтов» как в теории игр, так и в новом институционализме.

²⁰ Понятие неоднозначности активов, таким образом, резко контрастирует с понятием специфичности активов (*asset specificity*), развиваемым экономистом Оливером Уильямсоном. Под специфичностью активов Уильямсон понимает ту степень, в которой инвестиции в данный актив специфичны для данной отдельной транзакции. Степень специфичности актива, по мнению Уильямсона, имеет решающее значение при принятии решений — покупать или изготавливать самим [Williamson 1981]. Чарлз Сейбел (Charles Sabel) и Брюс Когут (Bruce Kogut) в отличие от Уильямсона изучали проблему взаимозависимости активов (*asset interdependence*), демонстрируя, что в условиях необычайно стремительных технологических изменений акторы прибегают к стратегиям хеджирования относительно других организаций (партнёров или конкурентов) в своём организационном поле [Sabel 1990; Kogut, Shan, Walker 1992].

её продуктов — сложных веб-сайтов для электронной торговли. В главе 4 мы увидим, что биржевая торговая площадка на Уолл-стрит организована по принципу когнитивной среды, в которой силы трения между конкурирующими принципами организации посредничества порождают новые способы распознавания возможностей. Таким образом, несмотря на все различия изучаемых объектов, эти этнографические описания показывают, как предпринимательское по духу соперничество принципов оценки действия создаёт неопределённость в качестве актива, задействуя множество способов перепределения ситуации и, следовательно, рекомбинации и перенаправления ресурсов.

Предприниматель эксплуатирует неопределённые ситуации, оставляя возможности для использования разнообразных критериев оценки деятельности, а не добивается согласия по поводу какого-либо одного набора правил. Таким образом, моя концепция предпринимательства существенно расходится со стратегическим действием «институционального предпринимателя» Нила Флигстина (Neil Fligstein). По Флигстину: «Стратегическое действие есть попытка социальных акторов создать и сохранить стабильные социальные миры (то есть организационные поля). Это предполагает формирование правил, которых могли бы придерживаться разрозненные группы» [Fligstein 1997: 398]. Моя концепция предпринимательства исходит не из создания правил для обеспечения стабильности, а основана на идеях Харрисона Уайта, для которого проблема состоит не в том, «как возможен социальный порядок?», а в том, как «возможно действие» в мирах, которые уже и так слишком упорядочены и зарегулированы [White 1992].

В более общих терминах, если в рамках «нового институционализма» в экономической социологии в 1980-х годах были разработаны концепции классифицирующих правил, сценариев и принимаемых как должное культурных образцов для объяснения того, как организации легитимируют свою деятельность в стабильной институциональной среде, то нынешние организации сталкиваются с тем, что в условиях быстро меняющейся внешней среды их принимаемые как нечто само собой разумеющееся образцы поведения могут быстро устаревать. В такой ситуации предприниматель озабочен не столько обеспечением стабильности (построенной на успехе), сколько созданием разрывов, препятствующих замыканию на прошлых достижениях под действием механизма зависимости от ранее избранного пути (path-dependent effects)²¹. Следовательно, в быстро изменяющихся полях, среди многих трудностей, с которыми сталкиваются фирмы, есть и проблема преодоления последствий собственного успеха. Я утверждаю и демонстрирую в своих case-studies, что организации, которые используют множество принципов оценивания, порождают продуктивные силы трения, препятствующие привычному восприятию категорий бизнеса, что открывает возможности для непрерывной рекомбинации ресурсов.

Таким образом, мой подход сочетает утверждение Найта, что предпринимательская деятельность эксплуатирует неопределённость, с идеей Шумпетера, что предпринимательство по своей природе разрушительно и связано с рекомбинацией ресурсов. Следовательно, моя концепция предпринимательства как использования множества принципов оценивания и эксплуатации возникающего в результате диссонанса отличается от концепции посредничества (brokerage).

Посредничество, как убедительно показывает Рональд Бёрт (Ronald Burt), использует «структурные пустоты» (structural holes) в социальном поле, обнаруживая разрывы в связях и получая прибыль от своей способности выступить посредником между агентами, которые в противном случае остались бы разъединёнными [Burt 1995]. Посредничество часто путают с предпринимательством, однако эти две роли, как и связанные с ними социальные процессы, различны. Там, где посредник внутренне не связан ни с кем и просто получает свою долю от материальных потоков, предприниматель вовлечён во множество разных игр и рекомбинирует активы.

²¹ Эти идеи будут более подробно изложены в главе 5.

Для Бёрта ключевая проблема — доступ к *информации*. Посреднические связи обеспечивают доступ к новым идеям, которые свободно перемещаются в сетевой среде, доступ к которым, как полагает Бёрт, невозможен при редуцируемых, сводимых друг к другу связях. Мне же кажется, напротив, что наиболее инновационные идеи не находятся «где-то там» — в окружающей среде. Их нужно не искать, а создавать²². Когда проблемой является создание нового *знания*, а не просто доступ к информации, посреднические связи уже явно недостаточны. Создание нового знания шумпетеровского рекомбинантного типа требует более тесных отношений, нежели предоставляют слабые связи.

Вернёмся на минуту к упомянутым в начале этой главы наблюдениям Лестера и Пиоре о сотовых телефонах как новой рекомбинации технологий радио и телефона и повторим их вывод: «Без интеграции поверх границ, разделяющих эти разнородные сферы, не было бы вообще никаких новых продуктов» [Lester, Piore 2004: 14–15]. Ключевой фразой в этом отрывке для меня является «интеграция поверх границ». Лестер и Пиоре говорят не просто о «контактах» поверх границ, так как этого недостаточно для разных сообществ, чтобы *быть в контакте*. Рекомбинантная инновация нуждается в *интеракции*. В терминах сетевого подхода это означает, что предпринимательская деятельность образуется на пересечении сводимых друг к другу структур, где различные сообщества (определённые через свои тесные связи) пересекаются без разрушения своих особых сетевых идентичностей²³. Сетевые схемы на рис. 1.1 показывают эти различия между посредничеством и предпринимательской деятельностью.

22 «Когда выгоды, связанные со входом на рынок, отсутствуют, конкуренция смещается от традиционных элементов рыночных структур к сравнительным возможностям той или иной фирмы воспроизводить и порождать новое знание» [Kogut, Zander 1992].

23 К настоящему времени приверженцы сетевого подхода обычно определяют сплочённость (cohesion) связей как их эксклюзивность. Это означает, что отдельный узел связей может входить только в одну сплочённую структуру. Подобный подход порождался скорее методологическими ограничениями, нежели социологическим прозрением. Георг Зиммель, которого можно считать одним из основателей сетевого анализа в первые десятилетия XX в., признавал, что индивид способен одновременно участвовать более чем в одной сплочённой группе. Мы вместе с Балашем Ведрешем (Balazs Vedres) применили новые методы, которые позволяют идентифицировать позицию в сети как своего рода «межсплочённость» (intercohesion), то есть как нахождение на пересечении разных сплочённых групповых структур. Используя исторический сетевой анализ связей между 1800 крупнейшими предприятиями в Венгрии за период с 1987 по 2001 гг., мы показали, что предпринимательские возможности, порождаемые подобным пересечением структур, в значительной степени способствуют улучшению экономических результатов деятельности той или иной группы [Vedres, Stark в печати].

Подробнее об этом исследовании см.: [Старк, Ведреш 2005]. — *Примеч. научн. ред.*

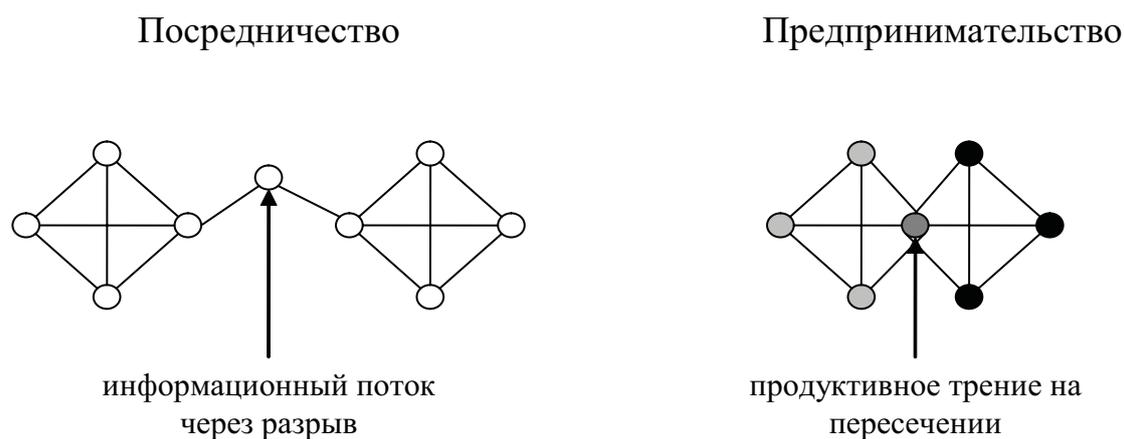


Рис. 1. Посредничество и предпринимательство

В дополнение к глубокому знанию о ресурсах, рекомбинантная инновация также нуждается в разнообразии. Ведь пересекаются не просто сплочённые сетевые структуры, но также и различные, порой даже противоположные, принципы оценивания. Так, схема на рис. 1.1. показывает не только сетевые связи, но и различные типы дискурса²⁴. Разнообразные критерии оценки деятельности могут сталкиваться и соревноваться в рамках одной области, даже в рамках одной организации. Поскольку существует множество кодов для оценки деятельности, кодифицированное знание также может быть разрушено и подвергнуто перекодировке. По аналогии с генетикой, борьба соперничающих принципов увеличивает число мутаций. Но диссонанс различных подходов к оцениванию не просто ускоряет производство нового. Сосуществование множества принципиальных точек зрения означает, что ни одна точка зрения не может быть принята на веру как отражающая естественный порядок вещей. Созидательные силы трения порождают организационную рефлексивность.

С этой точки зрения предпринимательская деятельность как некая стимулирующая способность оказывается продуктивной не столько потому, что она обеспечивает беспрепятственное движение информации или приводит к утверждению заданных идентичностей, сколько за счёт обеспечения продуктивных сил трения, которые разрушают в организации всё привычное, само собой разумеющееся, порождают новое знание и делают возможным переопределение, перенаправление и рекомбинацию ресурсов. Короче говоря, предпринимательская деятельность образуется не в разрывах сетевых связей, а в продуктивных силах трения, возникающих на пересечении разных подходов к оцениванию²⁵.

24 Моё понимание предпринимательства как таковое опирается на концепцию ситуаций и публичности Энн Мише (Ann Mische) и Харрисона Уайта [Mishe, White 1998].

25 Эспеланд и Стивенс предлагают сходный подход: «Мы подозреваем, что проблемы несоизмеримости возникают на границах между институтами, где то, что рассматривается в качестве идеала или нормального способа оценивания, оказывается неопределённым, и где сторонники определённого способа оценивания проявляют предпринимательские способности» [Espeland, Stevens 1998: 332]. Моя позиция сходна с этими взглядами по двум пунктам, подчёркивая, во-первых, неопределённость в отношении принципов оценивания, а во-вторых, то, что это происходит на границах (особенно если мы понимаем границы не как ограничения, но как пересечения). Но есть и два пункта, по которым мы расходимся. Во-первых, предпринимательская деятельность возникает не между институтами, а между принципами оценивания, и потому она может осуществляться внутри самих институтов. Как показано в моих исследованиях, это может случаться даже в рамках одной организации. А во-вторых, предприниматели не являются приверженцами какого-то особого способа оценивания, они эксплуатируют неопределённость, возникающую из множественности способов оценивания.

Будучи способностью содействовать продуктивным силам трения, предпринимательская деятельность не является свойством отдельного индивида. Например, она не имеет отношения к такой черте характера, как спокойное восприятие неоднозначности. Вместо того чтобы рассматривать предпринимателей как индивидов, я считаю предпринимательскую деятельность свойством организаций. Таким образом, организационные формы будут различаться по своей способности поддерживать непрерывное и продуктивное соперничество между критериями оценки деятельности, дающее возможность предотвратить замыкание на привычных, нерелективных формах поведения. Я использую термин «гетерархия» применительно к организационным формам, обладающим такой способностью к релективному познанию.

Гетерархия

Гетерархия представляет организационную форму распределённого интеллекта, где деятельность подразделений оценивается параллельно согласно различным принципам²⁶. Здесь имеют место две ключевые особенности. В отличие от вертикально распределённой власти в иерархиях для гетерархий более характерны поперечно организованные сетевые структуры, отражающие более сильные взаимозависимости, возникающие в процессе сложно организованного сотрудничества. Они гетерархичны ещё и потому, что не существует никакой иерархии среди соперничающих принципов оценивания. В данной работе сначала я постараюсь обсудить особенность гетерархически распределённого интеллекта, организованного с помощью параллельной отчётности (*lateral accountability*), а затем перейду ко второй, связанной с ней особенности гетерархической организации разнообразия — соперничеству между принципами деятельности.

Распределение интеллекта

Двойная особенность гетерархии — это ответ на возрастающую сложность внешней среды, в которой становится всё труднее проектировать будущие состояния окружающего мира на основе текущих трендов. Аналитики института Санта Фе предлагают несколько терминов для обозначения таких сложностей. Дэвид Лэйн и Роберт Максфилд (*Robert Maxfield*) обозначают их как «ограниченные горизонты прогноза», при которых горизонт планирования для фирмы настолько непредсказуем, что фирма не может быть уверенной даже в том, какой продукт она будет выпускать в ближайшем будущем [Lane, Maxfield 1996]. Стюарт Кауффман (*Stuart Kauffman*) использует образ неправильной формы «неровных поверхностей» со множеством оптимальных решений [Kauffman 1993]. Гладкая поверхность имеет правильный вид и одну вершину, что отражает единственное оптимальное решение, содержащее наиболее подходящее значение, чем любое другое потенциальное решение. Более сложная или неровная поверхность, напротив, не поддается моделям линейного программирования (например, модели уменьшения предельных издержек за счет экономии от масштаба), потому что топография здесь рваная и неправильная, со множеством вершин, соответствующих множеству оптимальных решений²⁷.

В качестве примера таких сложностей посмотрите на борьбу между фирмами в организационных полях, которые ранее были разделены на относительно самостоятельные сегменты — компьютерных технологий, телекоммуникаций, программного обеспечения, медиа или банковского дела. Когда круп-

²⁶ Как я покажу в следующем разделе, термин «гетерархия» был впервые введён неврологом Уорреном Маккалохом (*Warren McCulloch*). В социальные науки его ввёл Гуннар Хедланд (*Gunnar Hedlund*) применительно к анализу мультинациональных корпораций [Hedlund 1986; Hedlund, Rolander 1990].

²⁷ Об использовании генетических алгоритмов, создаваемых для изучения первоначально малообещающих путей и помогающих избегать опасности взобраться на ближайшую вершину, которая может оказаться высшей точкой в долине, окружённой ещё более высокими вершинами, см.: [Holland 1992; Kauffman 1993].

нейшая компания в области компьютерной техники и электроники выходит на рынок музыкальной и видеопродукции (Apple), или когда крупнейшие компании в области производства программного обеспечения (Microsoft и Google) конкурируют с газетами и гигантами телерадиовещания за распространение новостей и развлечений, мы понимаем, что конкуренция здесь проходит не внутри границ, определённых в стандартной классификации отраслей (SIC). Оглядываясь назад, мы могли бы сказать, что проблема проста: все перечисленные выше отрасли постепенно сливаются. Такой ретроспективный взгляд был бы типичной оценкой задним числом, предполагающей, что то, что нам понятно теперь, могли в своё время предвидеть и сами участники. Но такое рассуждение было бы неверным: что бы ни происходило, эти изменения не возникли путём простой конвергенции, тем более, что ключевые мультимедийные продукты ещё продолжают формироваться. Что наиболее существенно, мы не можем исходить из того, что наш ретроспективный взгляд, обещающий стабилизацию, предоставляет нам путеводитель в будущее. Это не так. Ведь как только мы обнаружили какие-то интересные траектории в указанных выше отраслях, сразу следуют новые разработки в таких сферах, как генетика, лингвистика, биофизика, картография и даже сетевой анализ в социальных науках, которые вливаются в смесь новых рекомбинаций.

Вряд ли в «старых» производственных секторах ситуация выглядит иначе. Не так давно фирмы вроде «Дженерал Моторс» были легко классифицируемы. В то время основными материалами были сталь, резина и пластик, основные издержки были связаны с оборудованием и рабочей силой, а производили эти фирмы автомобили и другие транспортные средства. Сегодня автомобиль можно рассматривать как развлекательную систему, в которой мы путешествуем [Urry 2004]. Разнообразные компьютеризированные элементы, собранные вместе, составляют большую часть стоимости автомобиля; финансовые операции формируют наибольшую долю прибыли; а пенсии и медицинское страхование ушедших на пенсию работников образуют наиболее значительную часть издержек. «Дженерал Моторс», безусловно, производит автомобили. Но с тем же правом эту компанию можно рассматривать как игрока на рынке компьютерной техники, финансов, страхований или даже развлечений.

Таким образом, во всё большем числе областей многие фирмы буквально не знают, какие продукты они будут производить в не слишком отдалённом будущем. Чтобы справиться с этой неопределённостью, гетерархические фирмы прибегают к радикальной децентрализации, когда фактически каждый их член вовлекается в инновационную деятельность, вместо того чтобы концентрировать свои ресурсы для стратегического планирования, осуществляемого узким кругом высших руководителей, или делегировать эту функцию специализированному департаменту. Выходит, что вместо порядка, при котором имеются специализированные поисковые рутинные, закреплённые за некоторыми исследовательскими департаментами, а деятельность остальных ограничена эксплуатацией существующего знания, здесь функции обнаружения новых возможностей распространяются по всей организации²⁸.

Эти улучшения увеличивают взаимозависимости между подразделениями, департаментами и рабочими командами внутри фирмы. Но из-за большей сложности системы обратной связи координацию нельзя спроектировать, проконтролировать сверху или управлять ею иерархически. Результатом взаимозависимости является увеличение автономии рабочих подразделений от высшего менеджмента [Boltanski, Chiapello 2005]. Но в то же самое время более сложная взаимозависимость усиливает необходимость в тонкой координации всё более автономных подразделений.

Подобное давление усиливается за счёт радикальных изменений в последовательности действий в рамках производственных отношений. Так как циклы производства новых продуктов сократились с

²⁸ Поиск новых рынков, например, уже не является делом одного лишь управления маркетинга, поскольку подразделения, отвечающие за закупки и поставки, также ищут возможности для использования совершенно новых ресурсов, которые могут способствовать появлению новых продуктовых линеек.

нескольких лет до нескольких месяцев, погоня за новыми рынками ставит под вопрос строгую последовательность дизайна и изготовления²⁹. Из-за больших преимуществ первопроходца, когда первый, кто предложил новый продукт (особенно такой, что устанавливает новый стандарт в отрасли), захватывает невероятно большую рыночную долю и собирает растущие прибыли, фирмы, которые затягивают с началом производства пока не завершится разработка проекта, рискуют проиграть в конкурентной борьбе. Как при производстве фильмов категории «Б», в которых съёмка начинается, когда ещё не закончен сценарий, успешные стратегии соединяют концепцию и её воплощение с важными элементами производственного процесса, начинающимися даже до завершения дизайнерских работ.

Ещё более радикально изменились производственные отношения под воздействием процессов, описанных Чарлзом Сейбелом и Майклом Дорфом (Michael Dorf) как параллельное проектирование [Sabel, Dorf 1998]. Общепринятый порядок дизайнерских работ последователен, он содержит подсистемы, которые считаются центральными и проектируются в деталях в первую очередь, задавая условия для проектирования компонент более низкого уровня. При параллельном проектировании, напротив, проектные команды разрабатывают все подсистемы одновременно. При таком порядке дизайнерских работ разные проектные команды непрерывно наблюдают друг за другом, так как инновации порождают множество зачастую противоположных предложений по улучшению проекта в целом.

Таким образом, всё более неровные поверхности порождают усложняющиеся взаимозависимости, которые, в свою очередь, создают всё более сложные задачи координирования. Там, где поиск больше не закреплён за каким-либо департаментом, а, напротив, распространён и распределён по всей организации; где проект больше не разделён на части, а освобождается и распределяется по всему производственному процессу, хорошим решением для неиерархически распределённого интеллекта в гетерархически организованных фирмах становится распределённая власть [Powell 1996].

В условиях параллельного проектирования, когда сами параметры проекта становятся предметом обсуждения и изменения для всех членов организации, власть больше не делегируется по вертикали, а возникает в разных точках. Как на один из симптомов этих перемен укажем на то, что менеджеры, выросшие при старом режиме, часто выражают исследователям своё недоумение: «Одну вещь я не могу понять. Кто же мой начальник?». В условиях распределённой власти менеджеры могут продолжать «докладывать» своим начальникам, однако они становятся всё более подотчётны другим рабочим командам. Молодой специалист по интерактивному дизайну, с кем мы ещё встретимся в главе 3, выразил это так. Когда его спросили, кому он подчиняется, он ответил: «Я докладываю <менеджеру проекта>, но подчиняюсь всякому, кто рассчитывает на меня». Так что в соответствии с тем, что знания и коммуникации рекомбинируются горизонтально, нежели перемещаются вертикально, власть в гетерархически организованных фирмах также принимает форму параллельной соподчинённости.

Организирующий диссонанс

В середине XX в. существовал консенсус об идеальных признаках современной организации: существует чёткая последовательность команд, когда стратегия и решения принимаются руководством; распространение инструкций и сбор информации происходят сверху-вниз по иерархической властной лестнице; дизайн предшествует изготовлению продукта, причём последнее осуществляется с точностью,

²⁹ По-прежнему актуальное описание перехода от длинных циклов массового производства к кастомизированному производству, основанному на гибкой специализации, см: [Piore, Sabel 1984]. В то время как массовое производство использовало специализированное оборудование для изготовления стандартизированной продукции (вспомним специализированное оборудование фордовского автомобильного конвейера, заменяемое каждый год для изготовления новой модели практически идентичных автомобилей), гибкое производство использует стандартное оборудование для изготовления специализированных продуктов.

обеспечиваемой тайм-менеджментом тейлоровской организационной машины. Этот консенсус был всё ещё силен даже спустя 30 лет после того, как экономист Оливер Уильямсон опубликовал статью в «American Journal of Sociology», самонадеянно предполагая, что он сможет охватить всю экономическую деятельность с помощью лишь двух логик координации — «рынков и иерархий» [Williamson 1981]. К концу столетия главные заповеди этой идеальной модели организации должны были быть оспорены. Главенство отношений иерархического подчинения внутри фирмы и отношений рыночной независимости между фирмами уступало дорогу отношениям взаимозависимости между сетями фирм и между членами одной фирмы.

Иерархическая организация не выходит за границы фирмы и границы своих внутренних подразделений, рассматривая их в качестве фиксированных параметров. Как показывают Уолтер Пауэлл и др., границы фирмы, особенно в быстро меняющихся секторах, пересечены тесными связями переплетённой собственности и сложными моделями стратегических альянсов [Kogut, Shan, Walker 1992; Powell 1996; Powell, White, Kogut, Owen-Smith 2005]. Там, где среда наиболее изменчива и неопределённа, фактическим субъектом экономического действия всё чаще становится не изолированная фирма, а сеть фирм. Обращаясь к рассмотрению сетевых связей внутри фирмы, Питер Доддс (Peter Dodds), Данкен Уоттс (Duncan Watts) и Чарлз Сейбел показывают, что с задачами, связанными с распределённым решением проблем, вертикальные формы коммуникации справляются гораздо хуже, чем децентрализованные сети. При моделировании трансформаций сети (вызываемых вторжением извне или другими серьёзными нарушениями), они далее демонстрируют, что «многоуровневые сети» с достаточным запасом сплочённости и достаточным числом случайных связей обладают крепкой связанностью, необходимой для быстрого восстановления и эффективной реакции в кризисные моменты [Dodds, Watts, Sabel 2003]. Сети разрывают как внешние, так и внутренние связи фирмы.

В этом месте читатель, вероятно, заинтересуется, почему я предлагаю новый термин — *гетерархия* — для обозначения возникающей организационной формы. Если эти формы демонстрируют характерные свойства сети, тогда почему бы не назвать их «сетевыми организациями»? Сходным образом, если возникающие организационные формы характеризуются прежде всего своими небюрократическими чертами, тогда на ум скорее всего приходят такие термины как «неиерархический» или «постбюрократический».

Среди рынков, иерархий и сетей термин *сеть* символизирует альтернативный механизм координации [Powell 1990]. Этого одного было бы достаточно, чтобы следуя зависимости от ранее избранного пути, продолжать использовать термин «сеть» для обозначения изменений в организационных формах. Но как бы плодотворно этот подход ни стимулировал исследования в течение более десяти лет, проблема обозначения этих форм как «сетей» состоит в том, что происходит смешение названий организационной формы и аналитического подхода. Ведь не только возникающая организационная форма, но также рынки и иерархии могут анализироваться в сетевых терминах, что в изобилии показано в литературе.

Но есть ещё более важная причина отказаться от « сетевого » названия. В экономической социологии и исследованиях организаций сетевой анализ обычно применяется к различным типам связей между людьми (или между такими очеловеченными образованиями, как фирмы). Однако акторы, как внутри, так и между организациями, совершают нечто большее, нежели просто коммуницируют или объединяются с другими. Помимо этого, они оценивают деятельность, оправдывают свои действия и приводят аргументы, чтобы объяснить, почему нужно поступать так, а не иначе [Tilly 2006]. И пока они это делают, они явно или чаще неявно апеллируют к принципам оценивания. Организации можно рассматривать как схемы связей, но кроме этого их нужно рассматривать и как места, где акторы вовлечены в практики обоснования ценности. Сетевые связи — это механизмы координации, но они всегда существуют бок о бок с критериями оценки деятельности и принципами оценивания, на которых они и основаны.

По сходной логике мы должны отказаться от названия «постбюрократический». Организации можно анализировать как структуры власти, но все отношения власти, горизонтальные или вертикальные, должны основываться на принципах подотчётности. И чем более горизонтальный характер принимаются отношения власти, тем более различными становятся эти принципы.

Когда власть распределена вдоль цепочек параллельной подотчётности, нам необходимо изучить тех, кто настойчиво производят и хранят отчётность, не являясь при этом простыми подотчётными. Чтобы анализировать процессы оценивания — ключевые процессы для проблем ценности в организациях, мы должны сначала исследовать концепцию отчётности (accounts). Этимологически богатый, этот термин одновременно означает элемент бухгалтерии и повествование (narration). Оба измерения содержат оценочные суждения, причём, один предполагает наличие другого: бухгалтеры готовят сюжетные линии согласно утверждённым формулам, а в сообщениях хорошего рассказчика мы понимаем, что, собственно, здесь значимо.

В организациях, как и в повседневной жизни, мы все являемся одновременно бухгалтерами и рассказчиками. Мы ведём учёт и сдаём отчёты, и, что наиболее важно, нас могут призвать к отчёту за наши действия. Мы всегда взвешиваем ситуацию в терминах некоей отчётности, ибо не каждую форму ценности и не каждый актив можно приспособить к конкретной ситуации. Мы оцениваем ситуацию, маневрируя в использовании шкал, пригодных для измерения одних типов ценности и непригодных для измерения других, тем самым легитимируя одни основания и дискредитируя другие. В каком отношении я подотчётен? Что значимо? Кто значим? Можно ли на вас рассчитывать? Доверяете ли вы моим расчётам? По какой системе отчётности вы судите?

Гетерархии сглаживают иерархию. Но они не просто неиерархичны. Новые организационные формы гетерархичны не просто потому, что они сглаживают системы *отчётности*, но также потому, что они являются площадками гетерогенных систем расчёта ценности. Устойчивое горизонтальное сотрудничество сглаживает иерархию, способствуя разнообразию принципов оценивания. Гетерархии — это сложные адаптивные системы, ибо в них переплетается множество принципов оценки деятельности. Они являются гетерархиями ценности.

Распределённая власть предполагает не только то, что подразделения будут подотчётны друг перед другом, но также и то, что каждое из них будет отчитываться по множеству регистров. Возрастающая взаимозависимость всё более автономных рабочих команд влияет на распространение критериев оценки деятельности, которые нередко конкурируют между собой. Гетерархии — это организации со множеством точек зрения и систем верований, подобно тому как продукты, процессы и свойства тянут за собой множество «ярлыков» или интерпретаций [Clark 1999; Clippinger 1999]. Так как ресурсы не закреплены в одной системе интерпретаций, но могут существовать в нескольких таких системах, гетерархии порождают активы из неоднозначности.

Организационные экологи давно заявили, что разнообразие организаций *внутри популяции* способствует приспособляемости³⁰. Я пытаюсь идти дальше и модифицирую этот подход³¹, рассматривая приспособляемость посредством увеличения разнообразия *внутри организации*. Перейдя с социетального на организационный уровень, анализ сдвигается с *разнообразия организаций*, предлагаемого экологами, к гетерархической *организации разнообразия*. Адаптивный потенциал организационного разнообразия

³⁰ «Система, обладающая более сильным организационным разнообразием, с большей вероятностью обнаружит решение, которое удовлетворяет меняющимся условиям внешней среды» [Hannan 1986: 85].

³¹ Я представлю своё теоретическое обоснование этих вопросов в разделе «От разнообразия организаций к организации разнообразия» в главе 5.

может наиболее полно реализоваться, когда разнообразные принципы оценивания сосуществуют, активно соперничая друг с другом, в рамках одного предприятия. Под соперничеством я подразумеваю не противостоящие лагеря и группировки, а сосуществующие логики и модели действия. Организация разнообразия — это активный и непрерывный процесс, в котором задействовано более одного способа организовывать, маркировать, интерпретировать и оценивать одни и те же или сходные виды деятельности. Он повышает вероятность долгосрочной приспособляемости с помощью более предпочтительной процедуры поиска, поскольку сложность, которую он порождает, и недостаток простой согласованности, которую он терпит, увеличивает разнообразие выбора.

Так как гетерархическая фирма осуществляет переход от особых практик поиска к ситуациям с обобщённым поиском, она переопределяет внутренние границы, перегруппировывает активы и без конца заново изобретает саму себя. В обстоятельствах быстрых технологических изменений и неустойчивости продуктов и рынков кажется, что не существует одного наилучшего решения. Если бы можно было рационально выбрать одну цель и направить все ресурсы только на её реализацию, то выигрыш от достигнутого скоротечного превосходства не покрыл бы последующих издержек, порождаемых упущенными возможностями. Так как менеджеры боятся от этой неопределённости, на выходе мы имеем гибридные формы [Sabel 1990; Sabel, Zetlin 1997]. Хорошие менеджеры не просто идентифицируют себя с порядком, который сохраняет открытыми наибольшее число опций; напротив, они создают организационное пространство, которое открыто постоянному переопределению того, что должна представлять собой сама опция. Вместо рационального выбора из набора известных опций мы обнаруживаем практическое действие, постоянно переопределяющее, что именно должно быть опциями. Менеджмент становится искусством содействия организациям, которые способны реорганизовать сами себя.

Вызов, стоящий перед современной фирмой, это вызов построения организаций, способных к производству нового знания. Гибкость требует способностей переопределять и рекомбинировать активы: иными словами, она требует прагматической рефлексивности. Чтобы этого достичь, гетерархии сохраняют и поддерживают активное соперничество между принципами оценивания. Соперничество — это не соревнование между подразделениями, основанное на одних и тех же принципах оценивания. Это также не специализация, при которой разные принципы ценности закреплялись бы за отдельными департаментами или подразделениями, разделёнными и защищёнными от взаимного проникновения. Это не бездумное воспроизведение того, что есть, а воспроизводство генерируемых различий.

Я пишу об *организующем диссонансе*, потому что некоторые формы трения могут быть разрушительными. При сведении на персональный уровень отличия могут становиться слишком мелкими, чтобы быть продуктивными. Для достижения конструктивного эффекта соперничество должно быть принципиальным, с привлечением сторонников борющихся моделей, предлагающих обоснованные оправдания своих позиций. Более того, там, где множественные принципы оценивания сталкиваются внутри иерархий, опасность заключается в том, что аргументы вытеснят всякое действие и ничего не будет завершено. Успех требует внимания к структуре временных процессов. Сошлюсь на коллективное чувство ритма и синхронности — например, когда нужно провести временное урегулирование, дабы успешно выполнить работу, осознавая, что это не устранит разногласия раз и навсегда. Речь идёт о *дискурсивном прагматизме*. Гетерархия — это не гармония и не какофония, это организованный диссонанс.

Диссонанс возникает, когда пересекаются разные, порой даже антагонистические принципы оценки деятельности. Очевидным или непосредственным результатом этой борьбы являются шумные столкновения, поскольку сторонники разных концепций ценности состязаются друг с другом. Латентное следствие этого диссонанса заключается в том, что разнообразие ценностных моделей порождает новые комбинации ресурсов фирмы. Поскольку не существует одного наилучшего способа или одного

измерения, а налицо несколько совместно эволюционирующих, но не сливающихся траекторий, организация систематически не способна принять свои рутины или своё знание как нечто само собой разумеющееся. Именно силы трения, возникающие на пересечении множественных критериев оценки деятельности, создают продуктивные рекомбинации, поддерживая прагматичную организационную рефлексивность. Гетерархии создают блага, используя более чем один способ оценивания ценности.

Метафора организации в XXI в.

Откуда мы брали метафоры организации? Производство булавок послужило для Адама Смита метафорой разделения труда. Более популярны часы. Например, прерванная работа часовщиков послужила Герберту Саймону (Herbert Simon) иносказательной иллюстрацией к «разложенным на составные части» чертам иерархических систем [Simon 1969]. Там, где организации (и национальные хозяйства, и фирмы) рассматриваются как системы планирования, то одновременно методом анализа и метафорой может служить линейное программирование. Позднее организационная экология использовала биологические системы как источник метафор для характеристики эволюции, селекции, популяции, рождений и смертей организаций.

Но доминирующая и наиболее древняя метафора организации, удивительно устойчивая вот уже на протяжении пятнадцати веков, пришла из религии. Термин *иерархия* изначально был введён Дионисием Ареопагитом, средневековым теологом, жившим в V в., в двух его трактатах, посвящённых небесной и церковной иерархиям соответственно [Hedlund 1993]. В его трактате «О небесной иерархии» можно найти полностью разработанные элементы этой метафоры: девять разных уровней, организованных в три яруса, соответствующих старшим менеджерам, менеджерам среднего звена и менеджерам нижнего уровня, где ангелы (наиболее близкие людям) находятся в самом низу, а серафимы (наиболее близкие Богу) — на самом верху. Каждый уровень наблюдает за нижестоящим уровнем и докладывает вышестоящему уровню; существа могут продвинуться и повысить свой ранг; информация не может миновать ту или иную ступень; а структура основана на строгой иерархии знания, с буквально всезнающим начальником наверху.

Термин *гетерархия* не настолько небесного происхождения. Как мы уже говорили, он был введён в начале компьютерной эпохи в 1945 г. неврологом Уорреном Маккаллоком в статье, опубликованной в (подходяще гибридном) «Бюллетене математической биофизики». Маккаллоком озаглавил свою элегантную пятистраничную статью: «Гетерархия ценностей, обусловленная топологией нейросетей» [McCulloch 1965]. Вместо девяти уровней, предложенных Псевдо-Дионисием Ареопагитом, Маккаллоком смоделировал работу шести нейронов. Несколько лет спустя, совместно с Уолтером Питтсом (Walter Pitts), Маккаллоком предложил способ получения формальной модели мозга как сети нейронов, рассматриваемых в качестве элементов процесса логического мышления [McCulloch, Pitts 1943]³². В статье «Гетерархия ценностей» он моделировал процесс выбора.

В своей модели Маккаллоком сначала изобразил нейронные цепи на плоскости без скрещиваний или «переходов». Он заключил, что получившаяся структура представляет собой иерархию: «Порядок таков,

³² Эта работа имела огромное значение для определения классической компьютерной архитектуры, основанной на программах сохранения информации, изобретённой Джоном фон Нейманом (John von Neumann). Она также заложила основы новой предметной области — «теории автоматов». Другая работа данных авторов [Pitts, McCulloch 1947] стала пионерной в области нейросетевого распознавания схем, показывая, как визуальное наблюдение может помочь контролировать моторику действий через распределённую деятельность нейросетей без всякого вмешательства со стороны внешней контролирующей инстанции. Маккаллоком и Питтс и их коллеги, Летвин и Матурана, опубликовали одну из классических статей по одноклеточной нейропсихологии [Lettvin, Maturana, McCulloch, Pitts 1959]. Обзор данных работ см.: [Arbib 2000].

что какой-либо один результат предпочтительнее всех остальных, а другой таков, что все остальные предпочтительнее его, и что если из любых трёх первый предпочтительнее второго, а второй предпочтительнее третьего, тогда первый предпочтительнее третьего» [McCulloch 1965: 43].

Маккаллох недвусмысленно указывает на схожесть такой иерархической системы со «священнической структурой церкви» и подразумевает транзитивность ценностей «с точки зрения священного или святого». Он заключает, что «доказать иерархию ценностей, значит доказать, что ценности представляют собой величины одного порядка. В итоге, если бы ценности были величинами одного порядка, простейшая нейронная сеть могла бы быть представлена (без скрещиваний) на плоскости» [McCulloch 1965: 43].

Зная о том, что современные ему теории ценности утверждают, что ценности можно рассматривать как величины одного порядка, Маккаллох, напротив, утверждает, что «для ценностей не может быть общей шкалы». Следующий шаг изящно предвосхищает теорему о невозможности Кеннета Эрроу (Kenneth Arrow) про нетранзитивность наборов предпочтений:

Представьте случай с результатами трёх выборов: *A* или *B*, *B* или *C* и *A* или *C*, когда *A* предпочтительнее *B*, *B* предпочтительнее *C*, а *C* предпочтительнее *A* [McCulloch 1965: 43].

Чтобы смоделировать нетранзитивность как более реалистичную проблему при моделировании выбора, Маккаллох представил два решения: ввести в сеть скрещивание, переход (при представлении на плоскости) или перейти к более сложной топологии тора. Любое из этих решений будет неиерархическим:

«Организм, обладающий такой нервной системой из шести нейронов, достаточно одарён, чтобы быть непредсказуемым для любой теории, основанной на единой шкале ценностей. Он обладает гетерархией ценностей, поэтому по своей взаимосвязанности он слишком сложен, чтобы подчиниться *summum bonum* (высшему благу. — *лат.*)» [McCulloch 1965: 44].

Невероятно оригинальная работа Маккаллоха повлекла за собой развитие искусственных сетей как новой вычислительной технологии, которая, в свою очередь, повлияла на математическое моделирование мозга³³. Его идея о сводимых сетевых связях оказалась важной для концепции надёжной организации, построенной из ненадёжных частей, заложила основу для такого нового направления как «теория автоматов» и внесла вклад в плодотворную концепцию «самоорганизации» [Neumann 1956; McCulloch 1960]. «Гетерархия ценностей» упоминается как источник вдохновения для нетьюринговых или неевклидовых исчислений, а в последнее время — при попытках разработать исчисление, основанное на биологических исследованиях.

Будучи одной из первых попыток сетевого анализа — разработкой на пересечении неврологии, исследований искусственного интеллекта, математики, биофизики и лингвистики³⁴ — прорывная статья

³³ После публикации «Гетерархии ценностей» Маккаллох председательствовал на десяти встречах, организованных Фондом Мейси (Macy Foundation), чтобы изучить, чему биологи могут научить специалистов в области компьютерных наук об обработке сигналов, в вычислениях и коммуникации. Группа включала биологов, технологов и обществоведов, в том числе: Джона фон Неймана, Норберта Винера (Norbert Wiener), Грегори Бейтсона (Gregory Bateson) и Пола Лазарсфельда (Paul Lazarsfeld). Их первая встреча в Нью-Йорке в марте 1946 г. прошла по теме «Механизмы обратной связи и замкнутые каузальные системы в биологических и социальных науках». Обзоры этих конференций и списки участников см.: www.ascybernetics.org/foundations/history/MacySummary.htm. Живое обсуждение результатов данных конференций см.: [Duru 2000].

³⁴ Маккаллох был вовлечён в разработку графической триадной логики и был весьма заинтересован в экспериментах с триадной логикой, проводимых Ч. С. Пирсом [Arbib 2000]. Пирс, признанный основатель философского прагматизма,

Маккаллока является подходящим источником для новой метафоры организации XXI в. Метафоры имеют значение. Поле организационных исследований обогатится, если мы примем концепцию, применимую к проблеме «организации», включающую в себя более широкий круг вопросов, нежели изучение формальных человеческих коллективов.

Биологи, например, не так давно заново открыли проблему организации (где «организм» представляет лишь наиболее очевидный случай); уровни организации нисходят к клеточному и даже молекулярному уровням и восходят к формированию видов и совместной эволюции [Fontana, Buss 1994; Fontana, Buss 1996]. Жизнь — это организация. Сходным образом, говорить об информации или знании, значит, говорить об организации. Работа коллег в области наук об информации и исследования процессов познания и обучения наводят на мысль о том, что иерархия не является единственной формой организации в этих областях [Bowker, Star 1994; Rocha 2001].

Наиболее показательны изменения, происшедшие в концепции кода. Раньше этот термин предполагал процедуры *кодификации*, в которых элементы были организованы в систему всеобъемлющих и взаимоисключающих категорий. В языке как примере неиерархического структурирования код сейчас интерпретируется в сетевых терминах. Исследователи генетического кода, например, выделяют два структурных свойства, ключевых для эволюции способности к возникновению. Первое из них — это модулярность, посредством которой элементы сохраняют свою структуру даже при рекомбинации с другими модулями на более высоких уровнях организации. Второе, не менее важное, — это плеiotропия, посредством которой последовательность генетических кодов представлена более чем в одной подсистеме [Wagner, Altenberg 1996; Hansen 2003]. В сетевых терминах генетический код — это переплетённый код (*tangled code*). Данный термин пришёл из информатики и представляет собой проклятие для программиста, работающего с переплетёнными фрагментами программного обеспечения. Но там, где переплетённого кода надо было бы избегать любой ценой, передовые разработки программного обеспечения (например, качественный переход от объектно-ориентированного к аспектно-ориентированному программированию) породили изобретение гетерархического программного кода в области, которая одно время рассматривалась исключительно как иерархическая.

В качестве более общего процесса гетерархия означает организационную структуру, в которой любой данный элемент — утверждение, сделка, идентичность, организационный конструктивный блок, последовательность генетического кода, последовательность программного кода, последовательность юридического кода — одновременно представлен во множестве пересекающихся сетей. «Программа, в структуре которой нет единственного “высшего уровня” или “наблюдателя”, называется гетерархией» [Hofstadter, Esher, Vach 1979].

Таким образом, в качестве метафоры организации XXI в. гетерархия возникает на пересечении чрезвычайно плодотворных наук. Она, в свою очередь, также потенциально применима во многих областях, включая компьютерные науки, биологию и информатику, а также организационный анализ в социальных науках. У данного термина есть один недостаток: он не сразу срывается с языка при первом произнесении. Но термины «бюрократ» и «бюрократия» — как смесь бюро и аристократа/аристократии — также казались странными, когда вводились для обозначения новой роли и нового явления. Несмотря на этот недостаток, *гетерархия* обладает очевидным преимуществом. Принадлежит к семейству таких терминов, как монархия, анархия, полиархия и иерархия, этот термин сразу воспринимается как обозначение формы управления. Действительно, возможно первым примером гетерархической социальной организации была конституция США с её тремя ветвями власти, каждая из которых базируется

утверждал, что весь процесс познания представляет собой нередуцируемые триады. Его триадная теория таких знаков, как иконы, индексы и символы стала крупным вкладом в современную лингвистику.

на особом принципе легитимности, и ни одна из которых не является самой главной [Bruszt 2002; Landau 1969]. Как форма управления, гетерархия организует диссонанс. Но она не служит панацеей. Так же как метафора гетерархии не имеет небесного происхождения, так и все проблемы, которые создаёт внедрение гетерархии, целиком принадлежат миру человека.

Ценность в спорных ситуациях

Следуя Джону Дьюи в проблемах изысканий, ценности и неопределённости, я также ориентируюсь на него в вопросах методологии. В своей «Теории оценивания» Дьюи упорно настаивал на необходимости исследовать процессы «фактически совершаемого оценивания». Его замечания, сделанные в 1939 г., бьют в десятку и сегодня:

«Утверждение, что адекватная теория человеческого поведения (в особенности учитывающая феномены желаний и намерений) может быть создана в результате рассмотрения индивидов вне культурного окружения, в котором они живут, двигаются и существуют (теория, которую можно справедливо назвать метафизическим индивидуализмом), соединилось с метафизической верой в царство разума для того, чтобы сохранить феномен оценивания в зависимости от неизученных традиций, конвенций и институционализованных обычаев» [Dewey 1939: 64].

Представленные нами в данной книге case-studies учитывают руководства Дьюи в обоих пунктах. Во-первых, следуя указанию Дьюи исследовать фактическое оценивание в «культурном окружении», я специфицирую понятие окружения, используя этнографические методы для изучения трёх различных типов рабочих мест. Я изучаю познание *на месте*. В каждом случае объектом этнографического исследования являлось отдельное помещение — заводской цех, где примерно 100 рабочих были заняты ручным трудом; мансарда на Силиконовой аллее Манхэттена, где раньше располагалась типография, а теперь благодаря перепланировке трудятся около 80 работников новой медийной сферы; и торговая площадка крупнейшего международного инвестиционного банка на Уолл-стрит, вмещающая около 160 трейдеров.

Во-вторых, я следую совету Дьюи не рассматривать практики оценивания как «неизученные традиции, конвенции и институционализованные обычаи». Методологически это означает не просто применение этнографических методов к изучению определённых мест, а переход от анализа *институтов* к изучению неопределённых *ситуаций*³⁵. Как мы увидим в последующих главах, проблемные ситуации являются особыми моментами, в которые исследователь обнаруживает, что, собственно, стоит на кону, поскольку именно в такие моменты акторы сами начинают осознавать то, что раньше воспринимали как само собой разумеющееся. Изучая случаи гетерархического состязания принципов оценивания, мы поймём, что традиции, конвенции и институционализованные обычаи не остались неизученными. На самом деле они доступны рефлексивному познанию самих акторов.

Так как я изучаю ситуации в трёх очень разных областях, аналитический объектив для изучения ценности — практик оценивания — меняет свою резкость, как только мы переходим от одного случая к другому. Соответственно, аналитически выделяются наиболее подходящие для каждого случая формы неопределённых ситуаций и специфические трудности их распознавания.

В случае венгерского завода мы встретим 18 высококвалифицированных рабочих, управляющих машинным оборудованием, с помощью которого производится другое машинное оборудование. Эти рабочие обрели возможность получить признание их самопровозглашённой ценности. В качестве куль-

³⁵ Об отрицании как методологического коллективизма, так и индивидуализма в пользу «методологического ситуационализма» см.: [Knorr-Cettina 1981].

турного окружения выступает государственно-социалистическая Венгрия с системой планирования под руководством одной правящей партии. Более конкретно, это захватывающий период с середины до конца 1980-х годов, после возмущений, связанных с подъёмом, а затем с подавлением движения «Солидарность» в Польше, но перед падением коммунизма в 1989 г. Если говорить ещё более конкретно, мастерская, где работало около 100 рабочих, являлась частью «Минотавра»³⁶, одного из крупнейших государственных предприятий в Венгрии, с более чем 11 тысячами работников. Всё началось тогда, когда «Минотавр» признал законное право своих работников образовывать «партнёрства» с использованием заводского оборудования в «неурочные» часы, во время которых члены партнёрства были вольны организовывать работу, как им вздумается. Если рутины мастерской когда-либо и были чем-то само собой разумеющимся, то теперь они точно не могли оставаться таковыми. Материнская компания «Минотавр» использовала партнёрства, чтобы получать доходы в свободно конвертируемой валюте; а члены партнёрства использовали эту новую форму как шанс продемонстрировать свою собственную ценность. В свою очередь, их успех породил новые ситуации, в которых инструментальщики столкнулись с серией запутанных задач по измерению деятельности, как бы они ни были едины в том, что профессиональное мастерство является высшим принципом оценивания. По ходу дела они пришли к признанию нового критерия ценности и новых связывающих их идентичностей. Позднее, в связи с крушением коммунизма после 1989 г. и приватизации их завода, они опять столкнулись с новыми ситуациями, угрожавшими их ценности, которые вынуждали их вновь и вновь проявлять своё чувство справедливости.

Работники новой медийной сферы в моей второй этнографической зарисовке по-своему также являются инструментальщиками — правда, не операторами сверлильных и токарных станков для резки и сверления дорогих металлов, а программистами и интерактивными дизайнерами, использующими инструменты нью-медиа для построения сложных вебсайтов для онлайн-продаж. Культурным окружением для них являлся Манхэттен в период после рецессии 1993 г., снизившей рентные доходы и заставившей программистов, так же как художников и копирайтеров, искать себе работу. Более конкретно речь идёт о Силиконовой Аллее в конце 1990-х годов после IPO компаний «Netscape» и «theGlobe.com», но до того, как начался финансовый бум в сфере информационных технологий. Ещё более конкретно, мы говорим о новой компании «NetKnowHow», которая выросла с 15 до 150 сотрудников за те несколько лет, которые мы её изучали. Здесь релевантными ситуациями для анализа становились проекты, в ходе которых деловые стратеги, интерактивные дизайнеры, программисты, информационные архитекторы и специалисты по мерчендайзингу формировали свои особые дисциплинарные идентичности. Проекты выступают площадками для соперничества — не только по поводу ценности тех или иных специалистов, но по поводу наилучших критериев, с помощью которых можно определить ценность веб-сайтов, которые они изготавливали. Именно соперничество принципов оценивания позволяет фирме никогда не принимать имеющееся в её распоряжении знание как должное. Столкновение разных критериев оценки деятельности порождает распределённое познание, способное к типам поиска, в которых ты не знаешь, что именно ищешь, но немедленно узнаёшь это, как только обнаружишь.

Арбитражные трейдеры в моей третьей этнографической зарисовке кажутся совершенно иными по сравнению с инструментальщиками. Однако, как мы увидим, каждый трейдер использует свою квалификацию, приспособив инструменты для торговли. В качестве культурного окружения в данном случае выступает инвестиционный банк на Уолл-стрите. Более конкретно, это происходит как раз на рубеже столетий в период после появления количественных финансов, но до разразившегося скандала с компанией «Enron». Ещё более конкретно речь идёт о хедж-фонде фирмы «International Securities», главном инвестиционном банке, чьи трейдеры вовлечены в сложные арбитражные сделки. Подобно венгерским рабочим-инструментальщикам (поголовно высококвалифицированным рабочим) и сотруд-

³⁶ Все названия фирм являются вымышленными.

никам сферы нью-медиа (поголовно молодым и культурно подкованным), трейдеры также представляют собой культурно однородную группу. Даже в большей степени, чем венгерские рабочие, они разделяют общие представления о том, как измерять ценность трейдера, в данном случае через «ценность его учётной книги» (то есть через прибыльность, подсчитываемую ежегодно, ежемесячно, ежедневно, даже ежеминутно — по каждой сделке). Но в этой культурной однородности коренится и разнообразие. Хотя трейдеры и имеют общий измеритель для взаимного оценивания, они различаются в оценке наиболее значимого аспекта своей работы: как измерять ценность в арбитражных играх. Что же касается отдельных ситуаций, первоначально может показаться, что трейдерская площадка является местом, в котором его участники реагируют на ситуации возникающие «где-то там», на рынке. Но это не более чем версия для вечерних новостей с рассказами о кризисах, взлётах и падениях. Настоящая проблема, с которой сталкиваются трейдеры, в меньшей степени связана с тем, как отреагировать на внешнюю ситуацию, и в большей степени — как распознать ситуацию, которую не видят твои конкуренты. Как мы увидим далее, трейдерская площадка организована как когнитивная среда, в которой приверженность определённым принципам арбитража сочетается с взаимодействиями поверх этих принципов, чтобы породить ситуативно обусловленное познание, которое не только признаёт уже известные типы возможностей, но также распознаёт ситуации как содержащие новые возможности. Завершая главу о трейдерах, я изучаю как они реагируют на кризисные ситуации, потенциально связанные с кризисом их идентичностей, после того, как их трейдерская площадка была физически уничтожена 11 сентября 2001 г. в результате террористической атаки на Всемирный торговый центр.

Литература

- Акерлоф Дж. 1994. *Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм*. THESIS. 5: 91–104.
- Болтански Л., Тевено Л. 2000. Социология критической способности. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3 (3): 66–83.
- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: ГУ ВШЭ.
- Старк Д. 2001. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия. *Экономическая социология*. 2 (2): 115–132. <http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>
- Старк Д., Ведреш Б. 2005. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. *Экономическая социология*. 6 (1): 14–45. <http://www.ecsoc.msses.ru/NewText.php>
- Тевено Л. 2002. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований. В сб.: Радаев В. В. (сост. и ред.). *Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. М.: РОССПЭН; 19–46. http://ecsoc.ru/Book_Content_ru.php?contxt=4&&id=88
- Шеллинг Т. 2007. *Стратегия конфликта*. ИРИСЭН.
- Arbib M. 2000. Warren McCulloch's Search For the Logic of the Nervous System. *Perspectives in Biology and Medicine*. 43 (2): 193–216.

- Beckert J. 1996. What Is Sociological about Economic Sociology?: Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action. *Theory and Society*. 25: 803–40.
- Boltanski L., Thévenot L. 1999. The Sociology of Critical Capacity. *European Journal of Social Theory*. 2 (3): 359–377 .
- Boltanski L., Chiapello E. 2005. *The New Spirit of Capitalism*. London—New York: Verso.
- Boltanski L., Thévenot L. 2006. *On Justification: The Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowker G., Star S. 1994. Knowledge and Infrastructure in International Information Management: Problems of Classification and Coding. In: Bud-Frierman L. (ed.). *Information Acumen: The Understanding and Use of Knowledge in Modern Business*. London: Routledge; 187–213.
- Brandenburger A. 2007. The Power of Paradox: Some Recent Developments in Interactive Epistemology. *International Journal of Game Theory*. 35: 465–492.
- Brown J., Duguid P. 2001. *Knowledge and Organization: a Social-Practice Perspective*. *Organization Science*. 12 (2): 198–213.
- Bruszt L. 2002. Market Making as State Making—Constitutions and Economic Development in Postcommunist Eastern Europe. In: *Constitutional Political Economy*. 15: 53–72.
- Burt R. 1995. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Callon M., Muniesa F. 2005. *Economic Markets as Calculative Collective Devices*. *Organization Studies*. 26 (8): 1229–1250.
- Camic C. 1987. The Making of a Method: a Historical Reinterpretation of the Early Parsons. *American Sociological Review*. 52: 421–439.
- Clark A. 1999. Leadership and Influence: The Manager as Coach, Nanny, and Artificial Dna. In: Clippinger J. (ed.). *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise*. San Francisco: Jossey-Bass; 67–88.
- Clippinger J. 1999. Tags: The Power of Labels in Shaping Markets and Organizations. In: Clippinger J. (ed.). *The Biology of Business: Decoding the Natural Laws of Enterprise*. San Francisco: Jossey-Bass; 67–88.
- Dewey J. 1939. *Theory of Valuation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dewey J. 1998 a (1933). Analysis of Reflective Thinking. In: Hickman L., Alexander T. (eds.). *The Essential Dewey. Vol. 2: Ethics, Logic, Psychology*. Bloomington: Indiana University Press; 137–144.
- Dewey J. 1998 b (1938). The Pattern of Inquiry. In: Hickman L., Alexander T. (eds.). *The Essential Dewey. Vol. 2: Ethics, Logic, Psychology*. Bloomington: Indiana University Press; 169–179 .
- Dimaggio P. (ed.). 2001. *The Twenty-First Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective*. Princeton: Princeton University Press.
- Dimaggio P., Powell W. 1991. Introduction. In: Powell W., Dimaggio P. (eds.). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 1–38.

- Dodds P., Watts D., Sabel C. 2003. Information Exchange and the Robustness of Organizational Networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 100 (21): 12516–12521.
- Dow S., Hillard J. (eds). 1995. *Keynes, Knowledge and Uncertainty*. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
- Dupuy J-P. 1989. *Common Knowledge, Common Sense. Theory and Decision*. 27: 37–62.
- Dupuy J-P. 2000. *The Mechanization of the Mind: On the Origins of Cognitive Science*. Princeton: Princeton University Press.
- Espeland W., Stevens M. 1998. Commensuration as a Social Process. *Annual Review of Sociology*. 24: 313–343.
- Favereau O., Lazega E. (eds). 2002. *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Hierarchies*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Fligstein N. 1997. Social Skill and Institutional Theory. *American Behavioral Scientist*. 40 (4): 397–405.
- Fontana W., Buss L. 1994. The Arrival of the Fittest: Toward a Theory of Biological Organization. *Bulletin of Mathematical Biology*. 56 (1): 1–64.
- Fontana W., Buss L. 1996. The Barrier of Objects: from Dynamical Systems to Bounded Organizations. In: Casti J., Karlqvist A. (eds). *Barriers and Boundaries*. Reading: Addison-Wesley; 56–116.
- Friedland R., Alford R. 1991. Bringing Society Back in: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. In: *The New Institutionalism*; 232–266.
- Fullbrook E. (ed.). 2001. *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*. London and New York: Routledge.
- Grabher G., Stark D. 1997. Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and the Postsocialist Transformations. In: Grabher G., Stark D. (eds). *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*. London and New York: Oxford University Press; 1–32.
- Grandclément C. 2008. Wheeling One's Groceries around the Store: The Invention of the Shopping Cart, 1936–1953. In: Belasco W., Horowitz R. (eds.). *Food Chains: From Farmyard To Shopping Cart*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hannan M. 1986. Uncertainty, Diversity, and Organizational Change. In: Smelser N., Gerstein D. (eds.). *Behavioral and Social Sciences: Fifty Years of Discovery: In Commemoration of the Fiftieth Anniversary of the «Ogburn Report»*. Washington, D.C.: National Academy Press; 73–94.
- Hansen T. 2003. Is Modularity Necessary for Evolvability?: Remarks On the Relationship Between Pleiotropy and Evolvability. *Biosystems*. 69: 83–94.
- Hedlund G. 1986. The Hypermodern MNC: A Heterarchy? *Human Resource Management*. 25 (1): 9–35.
- Hedlund G. 1993. Assumptions of Hierarchy and Heterarchy, with Applications to the Management of the Multinational Corporation. In: Ghoshal S., Westney E. (eds.). *Organization Theory and the Multinational Enterprise*. London: Macmillan; 211–236.
- Hedlund G., Rolander D. 1990. Action in Heterarchies: New approaches To Managing the MNC. In: Bartlett C.,

- Doz Y., Hedlund G. (eds.). *Managing the Global Firm*. New York: Routledge; 15–46.
- Hofstadter D. 1979. *Godel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid*. New York: Basic Books.
- Holland J. 1992. *Complex Adaptive Systems*. Daedalus. 121 (1): 17–30.
- Knorr-Cetina K. 1981. Introduction: The Microsociological Challenge of Macro-Sociology: Towards a Reconstruction of Social Theory and Methodology. In: Knorr-Cetina K., Cicourel A. (eds.). *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies*. London: Routledge & Kegan Paul; 1–47.
- Kauffman S. 1993. Adaptation on Rugged Fitness Landscapes. In: Stein D. (ed.). *Lectures in the Science of Complexity*. Vol. 1. Reading: Addison-Wesley, Longman; 527–618.
- Kidder T. 1981. *The Soul of a New Machine*. Boston: Little Brown.
- Knight F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kogut B., Shan W., Walker G. 1992. The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network. In: Nohira N., Eccles R. (eds.). *Networks and Organizations*. Cambridge: Harvard Business School Press; 348–365.
- Kogut B., Zander U. 1992. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science*. 3 (3): 383–397.
- Lamont M., Thévenot L. (eds.). 2000. *Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Landau M. 1969. Redundancy, Rationality, and the Problem of Duplication and Overlap. *Public Administration Review*. 29 (1969): 346–358.
- Lane D. 1995. *Models and aphorisms*. Complexity. 1 (2): 9–13.
- Lane D., Maxfield R. 1996. *Strategy Under Complexity: Fostering Generative Relationships*. Long Range Planning. 29: 215–231.
- Latour B. 1987. *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers through Society*. Cambridge: Harvard University Press.
- Latour B., Woolgar S. 1979. *Laboratory Life: The Social Construction of Scientific Facts*. Los Angeles: Sage.
- Leonard-Barton D. 1995. *Wellsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Sources of Innovation*. Boston: Harvard Business School Press.
- Lester R., Piore M. 2004. *Innovation: the Missing Dimension*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lettvin J., Maturana H., McCulloch W., Pitts W. 1959. What the Frog's Eye Tells the Frog's Brain. *Proceedings of the Institute of Radio Engineering*. 47: 1940–1951.
- Levy T. 2001. The Theory of Conventions and a New Theory of the Firm. In: Fullbrook E. (ed.). *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*. London and New York: Routledge; 254–272.

- Lewis D. 1969. *Conventions: A Philosophical Study*. Cambridge: Harvard University Press
- March J. 1991. Exploration and Exploitation in Organizational Learning. *Organization Science*. 2: 71–87.
- McCulloch W. S. A Hierarchy of Values Determined by the Topology of Nervous Nets. In: McCulloch W. S. *Embodiments of Mind*. Cambridge: MIT Press, 1965: 40–44.
- McCulloch W. 1960. The Reliability of Biological Systems. In: Yovitz M.G., Cameron S. (eds). *Self-Organizing Systems*. New York: Pergamon Press.
- McCulloch W., Pitts W. 1943. A Logical Calculus of the Ideas Immanent in Nervous Activity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 5:115–33.
- Mische A., White H. 1998. Between Conversation and Situation: Public Switching Dynamics across Network Domains. *Social Research*. 65 (3): 695–724.
- Neumann J. 1956. Probabilistic Logics and the Synthesis of Reliable Organizations From Unreliable Components. In: Shannon C. E., McCarthy J. (eds.). *Automata Studies*. Princeton: Princeton University Press.
- Pinch T. 1986. *Confronting Nature: The Sociology of Solar-Neutrino Detection*. Dordrecht: Reidel.
- Piore M., Sabel C. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pitts W., McCulloch W. 1947. How We Know Universals: The Perception of Auditory and Visual Forms. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 9: 127–47.
- Powell W. 1990. Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization. *Research in Organizational Behavior*. 12: 295–336.
- Powell W. 1996. Inter-Organizational Collaboration in the Biotechnology Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 152: 197–215.
- Powell W., White D., Koput K., Owen-Smith J. 2005. Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences. *American Journal of Sociology*. 110 (4): 1132–1205.
- Rocha L. 2001. *Adaptive Webs For Heterarchies With Diverse Communities of Users. From Intelligent Networks To the Global Brain: Evolutionary Social Organization Through Knowledge Technology*. (Proceedings) Brussels, July 3–5.
- Sabel C. 1990. Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy. In: Bourdieu P., Coleman J. (eds). *Social theory For a Changing Society*. Boulder, Colo. and New York: Westview Press and the Russell Sage Foundation; 23–54.
- Sabel C., Dorf M. 1998. *A Constitution of Democratic Experimentalism*. Columbia Law Review. 98: 267–529.
- Sabel C., Prokop J. 1996. Stabilization Through Reorganization? Some Preliminary Implications of Russia's Entry into World Markets in the age of Discursive Quality Standards. In: Frydman R., Rapaczynski A., Gray C. (eds.). *Corporate Governance in Central Europe and Russia*. World Bank/Central European University Privatization Project Publication (Budapest: CEU Press), Vol. 2; 151–191.

- Sabel C., Zeitlin J. 1997. Stories, Strategies, Structures: Rethinking Historical Alternatives to Mass Production. In: Sabel C., Zeitlin J. (eds.). *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*. Cambridge: Cambridge University Press; 1–33.
- Schivelbusch W. 1995. *Disenchanted Night: The Industrialization of Light in the Nineteenth Century*. University of California Press.
- Simon H. 1969. *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: MIT Press.
- Stark D. 2000. *For a Sociology of Worth*. Conference on Economic Sociology at the Edge of the Third Millennium, Moscow, January 2000. Доработанную версию см.: *Экономическая социология*. 1 (2). 2000. С. 7–36. //www.ecsoc.msses.ru
- Thompson E.P. 1971. Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past and Present*. 50: 76–136.
- Tilly C. 2006. *Why?* Princeton: Princeton University Press.
- Urry J. 2004. The «System» of Automobility. *Theory, Culture & Society*. 21 (4–5): 25–39.
- Vedres B., Stark D. 2008. *Opening Closure: Intercohesion and Entrepreneurial Dynamics in Business Groups*. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association. Annual Meeting, Sheraton Boston and the Boston Marriott Copley Place, Boston.
- Velthuis O. 1999. The Changing Relationship between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons To Mark Granovetter. *American Journal of Economics and Sociology*. 58 (4): 629–649.
- Wagner G., Altenberg L. 1996. Complex Adaptations and the Evolution of Evolvability. *Evolution*. 50 (3): 967–976.
- White H. 1992. *Identity and Control*. Princeton: Princeton University Press.
- White H. 2002. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- Wilkinson J. 1997. A New Paradigm for Economic Analysis? *Economy and Society*. 26 (3): 305–339.
- Williamson O. 1981. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*. 87 (3): 548–577.
- Zelizer V. 1985. *Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.