

Т. 10. № 4. Сентябрь 2009

www.ecsoc.msses.ru



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247



Читайте в номере:

Интервью с Филиппом Штайнером

Соколов М. М. Несколько замечаний
о девальвации учёных степеней...

Грановеттер М. Сила слабых связей

Линд де Монтойя М. Открывая
новые направления в экономической
антропологии



Журнал выходит пять раз в год:

- № 1 – январь,
- № 2 – март,
- № 3 – май,
- № 4 – сентябрь,
- № 5 – ноябрь.

Учредители:

- Государственный университет
Высшая школа экономики;
- В. В. Радаев



Редакция

Главный редактор:	Радаев Вадим Валерьевич
Редактор выпуска:	Соколова Татьяна Виленовна
Сотрудники редакции:	Александрова Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна
Корректор:	Хорошкина Саида Махмудовна

Редакционный совет

Богомолова Т. Ю.	Новосибирский государственный университет
Веселов Ю. В.	Санкт-Петербургский государственный университет
Волков В. В.	Европейский университет в Санкт-Петербурге
Гимпельсон В. Е.	ГУ ВШЭ
Заславская Т. И.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Лапин Н. И.	Институт философии РАН
Малева Т. М.	Независимый институт социальной политики
Овчарова Л. Н.	Независимый институт социальной политики
Радаев В. В. (главный редактор)	ГУ ВШЭ
Рывкина Р. В.	Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН
Хахулина Л. А.	Аналитический центр Юрия Левады
Чепуренко А. Ю.	ГУ ВШЭ
Шанин Т.	Московская Высшая школа социальных и экономических наук
Шкаратан О. И.	ГУ ВШЭ

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
Интервью	
Экономическая социология во Франции: интервью с Филиппом Штайнером (перевод А. А. Куракина)	6
Новые тексты	
<i>М. М. Соколов</i>	
Несколько замечаний о девальвации учёных степеней: экономико-социологический анализ динамики символов академического статуса	14
Новые переводы	
<i>М. Грановеттер</i>	
Сила слабых связей (перевод З. В. Котельниковой)	31
Взгляд из регионов	
<i>О. В. Василенко</i>	
Роль социального регулирования потребительских рисков в современных условиях	51
Дебютные работы	
<i>Д. И. Присяжнюк</i>	
Влияние национального проекта «Здоровье» на статус медицинских работников (на материалах кейс-стади поликлиник крупного российского города)	72
Профессиональные обзоры	
<i>М. Линд де Монтойя</i>	
Открывая новые направления в экономической антропологии (перевод Л. А. Окольской)	84
Новые книги	
<i>Д. Е. Шестаков</i>	
Держать рынок в кулаке: рецензия на книги «Невидимая рука» рынка (ИД ГУ ВШЭ, 2008) и Лал Д. Возвращение «невидимой руки» (Новое издательство, 2009)	92
Исследовательские проекты	
Домашнее производство и обмен в современной России: типология и влияющие факторы (рук. — <i>Я. М. Рощина</i>)	100
Учебные программы	
<i>В. Carruthers</i>	
Economic Sociology	103
Конференции	
Вторая Летняя школа ЛЭСИ ГУ ВШЭ «Новые подходы к преподаванию экономической социологии» (Голицыно, 9—14 июля 2009 г.): интервью с В. Радаевым, М. Соколовым, Д. Стребковым	109
Markets as Networks (Sofia, 25th — 26th September 2009)	122
Contents and Abstracts	125
About the Authors	128

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Исполнилось десять лет факультету социологии ГУ ВШЭ, основанному коллегами во главе с Александром Олеговичем Крыштановским. За этот небольшой по историческим меркам срок факультет превратился в один из лучших в России. Он имеет прекрасный преподавательский состав, принимает в год без малого полторы сотни бакалавров, в 2009 г. утроил приём в магистратуру. Сегодня факультет разрабатывает новую программу своего развития на следующее десятилетие.

Поздравляем всех с этим первым юбилеем!

А тем временем факультету социологии Санкт-Петербургского государственного университета исполняется 20 лет. Присоединяемся к поздравлениям и желаем нашим коллегам творческих успехов.

Несколько слов о сентябрьском номере нашего журнала.

В рубрике «**Интервью**» мы публикуем перевод беседы с *Филиппом Штайнером* (Philippe Steiner), профессором социологии Университета Париж-Сорбонна (Париж IV) (Université Paris IV, Sorbonne) и автором изданной во Франции книги «Экономическая социология». Это интервью он дал минувшим летом на ежегодной конференции SASE. В нём Штайнер рассказывает об особенностях развития экономико-социологических исследований во Франции и о своём изучении рынка человеческих органов. С ноября 2009 г. Филипп Штайнер станет главным редактором электронного бюллетеня «Экономическая социология» Европейской сети экономсоциологов.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется работа *М. М. Соколова* (Европейский университет в Санкт-Петербурге, ГУ ВШЭ), посвященная изучению причин девальвации символов академического статуса и средств противостояния этому обесцениванию. В статье также анализируются возможные направления конвергенции трёх разрозненных направлений исследований в экономике и социологии — рефлексивной прагматики социального символизма Э. Гоффмана¹ и Г. Гарфинкеля, исследований «социальных дилемм» и информационной экономики М. Спенса.

В рубрике «**Новые переводы**» появляется легендарная статья *М. Грановеттера* (Стэнфордский университет, США) «Сила слабых связей», ставшая одной из основополагающих для приверженцев сетевого подхода. В ней показываются преимущества слабых связей (которые в основном игнорировались в сетевых моделях) в сборе полезной информации и то, как их изучение позволяет перейти от анализа малых групп к анализу отношений между группами и таким образом сформировать инструменты для соединения микро- и макроуровней социологической теории. Текст публикуется в рамках нашей новой серии «Классика новой экономической социологии». Перевод подготовлен *З. В. Котельниковой*.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» публикуется статья второго победителя конкурса нашего журнала *О. В. Василенко* (преподавателя Медицинского государственного университета, Волгоград) «Роль социального регулирования потребительских рисков в современных условиях». Потребительский риск рассматривается через вероятность возникновения ситуации, которая сопровождается потерей части человеческого потенциала (здоровья, душевного равновесия, денег), наступившей после осуществления потребительского поведения без должного осмысления реальных обстоятельств и оценки будущих результатов своего поведения. На основе эмпирического исследования в Волгограде изучаются механизмы культуры потребления, формирования партнерских отношений между субъектами рыночных отношений, создания информационно-коммуникативной среды.

¹ В настоящее время отсутствует конвенция по поводу транслитерации имени и фамилии Гоффмана, поэтому в номере используется двойное начертание: Эрвин Гоффман и Ирвинг Гоффман.

Вторым победителем нашего конкурса в рубрике «**Дебютные работы**» стала *Д. И. Присяжнюк* (студентка V курса специальности «Социальная антропология» Саратовского государственного технического университета) с работой «Влияние национального проекта “Здоровье” на статус медицинских работников (на материалах кейс-стади поликлиник крупного российского города)». В статье рассматривается трансформация статусных характеристик медицинского персонала поликлиник в условиях реализации национального проекта «Здоровье»; делается акцент на выявлении формальных и неформальных стратегий, вырабатываемых различными группами медицинских работников для закрепления своих статусных позиций. Исследование основано на серии интервью и наблюдениях в двух поликлиниках г. Саратова.

Продолжая тему экономической антропологии (см. перевод работы К. Гирца во втором номере за этот год и интервью с К. Хартом в третьем номере), в рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы публикуем перевод материала, подготовленного специально для экономсоциологов *Моникой Линд де Монтойя* (факультет социальной антропологии Стокгольмского университета). Оригинал обзора ранее появился в Европейском бюллетене «Экономическая социология». Перевод подготовлен к.с.н., научным сотрудником ИС РАН *Л. А. Окольской*.

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *Д. Е. Шестакова* (магистра факультета экономики ГУ ВШЭ, стажёра-исследователя Лаборатории институционального анализа ГУ ВШЭ) сразу на два издания, объединённых одной темой, — «“Невидимая рука” рынка» (тематическая подборка статей из четырёхтомного *The New Palgrave Dictionary of Economics*) и «Возвращение “невидимой руки”» Дипака Лала. В каждой книге автор пытается найти свой «рассказ» о «невидимой руке», а затем разбирает смыслы этой метафоры, выделяя три различных значения, которые принимает данное словосочетание.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомимся с ещё одним проектом Научного фонда ГУ ВШЭ «Домашнее производство и обмен в современной России: типология и влияющие факторы» (руководитель — *Я. М. Рощина*). Целью исследования является построение типологий поведения российских домохозяйств в сферах домашнего труда, подсобного сельскохозяйственного производства и частных трансфертов и анализ факторов, влияющих на выбор каждого типа поведения. Проект базируется на данных «Мониторинга экономического положения и здоровья населения России» (РМЭЗ).

В рубрике «**Учебные программы**» размещена программа «Экономическая социология» *Брюса Карратерса* (Bruce Carruthers), профессора Северо-Западного университета (США). Перед нами ещё один интересный вариант введения в дисциплину.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» речь идёт о прошедшей в июле 2009 г. Второй Летней школе Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ. О том, что обсуждалось в рамках Школы, и о своих впечатлениях рассказывают В. В. Радаев, М. М. Соколов и Д. О. Стребков.

* * *

Руководители российского правительства объявили, что в ходе финансового кризиса мы, наконец, достигли дна. Самое время оттолкнуться и начать новое движение.

ИНТЕРВЬЮ**Экономическая социология во Франции:
интервью с Филиппом Штайнером**

ШТАЙНЕР Филипп (Steiner, Philippe) — профессор социологии Университета Париж-Сорбонна (Париж, Франция).

E-mail: philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

Источник: Economic Sociology in France: Interview with Philippe Steiner. *European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 2009. 10 (3): 29–33. <http://econsoc.mpifg.de>

Пер. с англ. А. А. Куракин

Науч. ред. В. В. Радаев

Филипп Штайнер в течение многих лет является представителем активно развивающегося экономико-социологического направления во Франции и профессором социологии в Университете Париж-Сорбонна (Париж IV) (Université Paris IV, Sorbonne). Третье издание его книги «Экономическая социология» было опубликовано издательством La Découverte в 2007 г. [Steiner 2007]. В интервью, взятом SASE¹ в связи со своим 21-м ежегодным заседанием в Париже в июле этого года, Штайнер рассказывает о состоянии экономико-социологического направления во Франции и обсуждает свою недавнюю работу о рынке человеческих органов. С ноября 2009 г. Филипп Штайнер вместе с помощниками редактора Сидони Нолен (Sidonie Naulin) (Université Paris-Sorbonne) и Николя Милисе (Nicolas Milicet) (Université Paris-Sorbonne) примет редакцию бюллетеня «Экономическая социология». Мы приветствуем Филиппа и его команду и ждём их проектов для бюллетеня.

— *Что сейчас происходит в области социоэкономики во Франции?*

— Я бы хотел обратить внимание на два момента. Во-первых, во Франции уже достигнуто институциональное признание этой области социологической науки. В качестве иллюстрации можно привести тот факт, что в 2003 г. Национальный центр научных исследований (CNRS)² согласился создать и частично профинансировать сеть учёных — экономистов или социологов, работающих в области экономической социологии. В первые четыре года эта сеть была средоточием активности, организовав серию семинаров в различных областях Франции на самые разные темы (для примера назовём рынок труда, рынок продовольственных товаров, денежные отношения, теорию рынков Харрисона Уайта (Harrison White)). Кроме того, эта сеть проводила ежегодные заседания, в ходе которых опытные исследователи обсуждали промежуточные результаты докторских диссертаций. Это крайне важное дело, так как речь идет об институционализации дисциплины. Особенно важно то, что CNRS в конце концов согласился финансировать эту сеть учёных ещё четыре года, что, по-моему, является хорошим знаком. Это примета того, что дисциплина становится всё более зрелой, что важно помогать активным людям, работающим в данной области, и закрепить прошлые достижения в изучении хозяйства с социологической точки зрения. Я бы ещё добавил, что экономическая социология теперь часто включается в университетские учебные программы и является сейчас одной из трёх дисциплин, которые

¹ Society for the Advancement of Socio-Economics. — *Примеч. перев.*

² Centre National de la Recherche Scientifique. — *Примеч. перев.*

должны интенсивно изучать кандидаты для общенационального конкурса (*agrégation*)³ — очень жёсткого экзамена в образовательной системе Франции.

Второй момент, который можно рассматривать как причину или как следствие первого, состоит в том, что область экономической социологии очень богата интересными исследованиями. Некоторые исследователи, вдохновлённые трудами Марселя Мосса (Marcel Mauss) и Карла Поланьи (Karl Polanyi), фокусируются на отношениях дара в процессе труда в современном обществе (см., например: «La Société Vue du Don» («Общественный взгляд на отношения дара»)) под редакцией Филиппа Шаньяля (Philippe Chanial), ученика Алена Кайе (Alain Caillé) [Chanial 2008], или «Le Dictionnaire de L'Autre Économie» («Словарь иной экономики») под редакцией Жана-Луи Лавиля [Laville, Cattani 2005]). Также есть исследования, в которых хозяйственная деятельность изучается с позиции этнографического подхода: здесь нужно назвать две недавние блестящие PhD-диссертации о менеджменте в больницах (Николя Белоржи (Nicolas Belorgey) из EHESS) и финансовом бизнесе (Горацио Ортис (Horacio Ortiz), также из EHESS⁴). Флоранс Вебер (Florence Weber) тоже придерживается этого подхода, особенно в своём последнем исследовании сферы ухода за пожилыми людьми. Кроме того, она написала обзорную работу для исследователей, интересующихся этнографическим подходом [Dufy, Weber 2007]. Следом за Эвой Кьяпелло (Ève Chiapello) и Люком Болтански (Luc Boltanski), авторами работы «Le Nouvel Esprit du Capitalisme» («Новый дух капитализма») [Boltanski, Chiapello 1999]), и Франком Кочои (Franck Cochoy) [Cochoy 2002] появляется всё возрастающее число исследователей, изучающих управленческий аспект хозяйственной деятельности, включая практики эккаунтинга. С учётом бурного роста в сегодняшней Франции нового государственного управления (*new public management*) это стало важнейшей темой.

— *Какие особенности присущи социоэкономическим исследованиям во Франции?*

— Конечно, французские обществоведы тесно связаны с международной академической и научной средой. Но есть, на мой взгляд, три причины, которые объясняют своеобразие социоэкономических исследований во Франции.

Во-первых, существует сильная связь между неортодоксальной политической экономией и экономической социологией. После Второй мировой войны многие французские экономисты отошли от экономического мейнстрима. Новый французский экономический журнал «Revue Économique», теперь являющийся наиболее значимым в своей области, выдвинул идею о том, что политическая экономия должна быть тесно связана с другими социальными науками, такими как история и социология. Эта идея не была поддержана, и к началу 1970-х гг. порыв угас. Тем не менее существенную роль во французской академической сфере продолжал играть марксизм, что помогало сохранять устойчивую связь между политической экономией и другими социальными науками и привело к появлению второй волны политэкономов, не желающих придерживаться неоклассического подхода, или мейнстрима, в политической экономии, как «неточного и изолированного», говоря словами Даниеля Хаусмана (Daniel Hausman). Как следствие, французская экономическая социология имеет прочные связи с экономистами регулятивной школы (Робер Буайе (Robert Boyer) и его ученики) и приверженцами экономической теории конвенций (Оливье Фавро (Olivier Favereau), Франсуа Эмар-Дюверне (François Eymard-Duvernay) и многие другие), изучающими различные процессы координации. Книга под редакцией Андре Орлеана (André Orléan), учёного-новатора,

³ Общенациональный конкурс, проводящийся в форме экзамена на замещение должности преподавателя лицея или вуза. — *Примеч. перев.*

⁴ Школа высших исследований в области социальных наук (École des Hautes Études en Sciences Sociales). — *Примеч. перев.*

активно работающего в таких областях, как финансы и деньги, и находящегося под сильным влиянием дюркгеймовского подхода, являет собой прекрасный пример связи между французскими «институциональными» экономистами и экономсоциологами [Orléan 2004]. Означает ли это, что особенность французской экономической социологии проистекает из того, что, по словам Марка Грановеттера (Mark Granovetter), она берёт своё начало от экономистов? Нет, это не может быть исчерпывающим объяснением; необходимо учесть ещё одну причину.

Вторая важная причина состоит в сильном влиянии со стороны социологии науки. Вкратце это можно показать на примере Центра социологии инноваций (Centre de Sociologie de L'innovation), созданного в Эколь де Мин (École des Mines)⁵ Люсьеном Карпиком (Lucien Karpik). Он занимался изучением профессий и регулятивных отношений (над этой темой работал Жан-Даниель Рейно (Jean Daniel Reynaud), который был очень заметной фигурой в социологии и экономической теории трудовых отношений). Карпик написал основополагающую главу по рыночной координации, используя своё исследование адвокатской среды [Karpik 1995], и подчёркивал роль неопределённости качества и доверия в хозяйстве. Тем временем Мишель Каллон (Michel Callon) и Брюно Латур (Bruno Latour) соединили подход Мишеля Фуко (Michel Foucault) к наукам и технологии с прагматическим и этнографическим подходами. Это приобрело особое значение почти десять лет спустя, с выходом коллективного труда о перформативности Мишеля Каллона и его учеников, из которых стоит выделить Фабиана Муньезу (Fabian Muniesa). Ученики Брюно Латура, особенно Франк Кочои, также внесли важный вклад в этот подход своими исследованиями маркетинга, продаж и повседневного функционирования современных рынков.

Два указанных направления не изолированы друг от друга. Лучшей иллюстрацией нынешнего положения вещей служит последняя книга Люсьена Карпика «L'Économie des Singularités» («Экономическая теория своеобразий») [Karpik 2007], английский перевод которой вскоре должен увидеть свет [Karpik forthcoming]. В этой книге читатель сталкивается с особым применением двух упомянутых подходов вместе с обширным и мощным синтезом различных социотехнических механизмов (таких как инструкции, хит-парады, сети и т. п.) с процессами координации. Эти элементы делают возможным рыночный обмен, когда возникает неопределённость в отношении качества продукции и для потребителя качество становится более важным, чем цена. Эта книга, как, впрочем, и многие другие исследования, выходит за рамки экономической социологии — на уровень общей, или теоретической, социологии, что я рассматриваю как показатель успешной работы в конкретной социологической области.

Третья причина вырастает из идиосинкразической французской системы образования. Во Франции существует большой разрыв между университетами и так называемыми высшими школами (Grandes écoles), причём последние играют намного более важную роль в воспроизводстве общественной элиты, чем первые. В высших школах, а особенно в трёх Высших нормальных школах (Ecoles normales supérieures) обычным делом для студентов является одновременное изучение как экономической теории, так и социологии, что редко встретишь в университетах. Это означает, что эти школы выпускали и продолжают выпускать способных молодых учёных, для которых экономическая социология является легитимной исследовательской областью.

— *Как у Вас появился интерес к изучению рынка человеческих органов?*

— Во время работы над книгой «L'École Durkheimienne et L'Économie» («Дюркгеймовская школа и изучение хозяйства»), изданной в 2005 г. [Steiner 2005], меня удивило небольшое количество

⁵ Высшая «горная» школа, специализирующаяся на подготовке инженеров. Открыта в Париже в 1816 г. — *Примеч. перев.*

исследований (кроме работы Алена Кайе и Жака Годбу (Jacques Godbout) [Caillé, Godbout 1992]), посвящённых современным дарообменным отношениям. Исследования в этой области проводились либо с общих теоретических позиций, либо охватывали широкий спектр дарообменных практик. В последнем случае, например, прижизненное пожертвование почки рассматривалось точно так же, как и рутинные практики в домохозяйствах, когда, например, муж делает бутерброды, пока жена чинит машину.

Однажды в книжном магазине Лондонской школы экономики (LSE) меня привлекло новое издание известной книги Ричарда Титмуса (Richard Titmuss) «The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy» («Отношение дара: от переливания крови к социальной политике») [Titmuss 1997]. Должен добавить, что эта книга не особенно популярна во Франции, так что не припомню, чтобы слышал о ней раньше. Я был буквально зачарован. И провёл немало времени, перечитывая введение и страницы, посвящённые предложенной Титмусом классификации дарообменного поведения.

Тогда мне стало ясно, что пересадка органов — это важнейший вопрос. Причина этого очевидна: книга Титмуса в корне изменила тему переливания крови, что можно видеть по реакции американской политической системы. В результате исследования Титмуса американские законодатели решили запретить рыночные транзакции с цельной кровью. Однако заявление Титмуса о том, что рыночные отношения должны быть полностью исключены из сферы переливания крови, не увенчалось успехом. Во многих странах цельная кровь не может быть объектом купли-продажи, но составляющие крови — могут. Пример — плазмаферез, в ходе которого из крови выделяются эритроциты. Поэтому я решил выяснить, почему в случае с «твёрдыми» органами (почками, сердцем, лёгкими, печенью и поджелудочной железой) запрет на рыночные транзакции был и остаётся столь строгим и столь широко распространённым (за исключением Ирана, где по закону 1988 г. разрешается покупка почки на регулируемом рынке у живого человека, не являющегося родственником покупателя). В итоге, я полагаю, полезно и даже необходимо выяснить, почему рыночные отношения запрещены в мире, склонном верить, что рынки являются решением чуть ли не любой проблемы, связанной с ограниченностью ресурсов и их обменом между людьми.

— *В скором времени будут опубликованы две Ваши новые книги. Не могли бы Вы рассказать о них?*

— Первая книга, в которой я выступил в роли одного из редакторов совместно с моим другом и коллегой Франсуа Ватеном (François Vatin), социологом из Университета Нантер (Nanterre Université), — это трактат по экономической социологии, он будет издан в сентябре 2009 г. [Steiner, Vatin forthcoming (2009)]. Книга как раз и является результатом работы упомянутой выше сети учёных. Она представляет прошлые достижения почти всех ведущих французских экономсоциологов и их текущую работу на передовой исследовательского фронта. Таким образом, франкоговорящие учёные и студенты, интересующиеся этой темой, найдут новейшие достижения в данной области, по крайней мере в той её части, к которой имеет отношение французское профессиональное сообщество. Я полагаю, что эта книга будет полезна также иностранным учёным и поможет им понять текущее состояние дел во Франции.

Во второй книге речь идёт о трансплантации органов [Steiner forthcoming (2010)]. Задача книги — понять, как эта система работает на самом деле в отсутствие рыночных транзакций. Здесь я бы хотел выделить три пункта. Во-первых, существующая система является результатом проблем, порождённых работой хирургов, действовавших как организационные предприниматели по мере того, как они добивались успеха — сперва в пересадке почек, а затем — печени и лёгких. Однако технических успехов было недостаточно, и в 1980-х годах поступление человеческих органов (*human body parts, HBP*) стало отставать от нужд пациентов и хирургов-трансплантологов. Возникла

необходимость в более масштабных организациях, таких как Объединённый фонд донорских органов (United Network for Organ Sharing) в США, Французское агентство по трансплантации (l'Établissement Français des Greffes) — ныне это Агентство биомедицины (Agence de la Biomédecine) во Франции, Национальная организация по трансплантации (Organización Nacional de Trasplantes) в Испании. Эти организации, получающие, распределяющие и использующие человеческие органы, функционируют благодаря разнообразным наборам правил (например, «правило умершего донора», требующее, чтобы органы брались у пациентов, признанных умершими, когда необходимо посмертное получение этих органов; или сложный набор правил для подбора органов пациентам, стоящим в очереди на трансплантацию). Впрочем, этим организациям также нужны правила, касающиеся финансирования огромных затрат, связанных с трансплантологической хирургией, иммунодепрессантами и постоперационным уходом. Даже являясь даром, пересадка человеческих органов всегда связана с большими затратами, которые сродни тарифам на передачу ресурсов внутри мультидивизиональной фирмы: они должны стимулировать людей улучшать собственную деятельность внутри различных подразделений, покрывать локальные издержки и содействовать стратегическим целям директоров (в нашем случае — увеличению числа трансплантаций). Это означает, что внутри таких организаций тарифы являются социальными конструктами, точно также как социальными конструктами являются и рыночные цены. Во-вторых, в процесс производства человеческих органов вовлечены интересы как минимум трёх сторон: личный интерес донора (живого или умершего), интересы родственников (особенно родных умершего донора) и, наконец, общественный интерес. Последний частично проистекает из того факта — и это крайне важно, — что пересадка почки, являющаяся наиболее распространённым видом трансплантации (ежегодно в мире проводится около 60 тысяч таких операций), гораздо дешевле альтернативной диализной терапии. Эти интересы сторон пересекаются в ситуации наступления смерти: в случае закона о наследстве [Beckert 2008] или рынка страхования жизни [Zelizer 1983]. Однако удивительным является то, что в США и Европе интересы родственников находятся под угрозой, потому что они считаются главным препятствием для получения человеческих органов. Во многих американских штатах были изданы законы, запрещающие членам семьи умершего пациента менять его решение. Во Франции парламентские дебаты по биоэтике привели к усилению закона о презумпции согласия, дабы ослабить позиции родственников. Таким образом, отличие от рыночной координации становится не столь очевидным, а схожие результаты получаются с помощью организационных стимулов, которые, например, сделали столь эффективной испанскую систему. Наконец, давайте рассмотрим дискуссию о создании биорынка для человеческих органов. Рыночная координация была бы ограничена стимулами к получению НВР, в основном почек, и не было бы никакого стихийного рынка, на котором покупатели и продавцы встречаются и ведут торг. Рынок был бы регулируемым, и поэтому, как считают некоторые хирурги и биоэтики (особенно в США), такая рыночная координация не противоречила бы морали. Это основной вопрос, так как на кону стоят границы рыночных трансакций. Перед нами идеальный пример воплощения идеи Поланьи о двойственном движении: одни действуют в пользу распространения рыночных отношений, тогда как другие сопротивляются их вторжению, считая его смертельной угрозой социальной жизни. Я лично полагаю, что нужно отказаться от создания биорынков для человеческих органов. Я называю их «торговлей трансплантатами», которая сродни атлантической работорговле, когда рабство было ещё узаконено. Биорынок позволил бы пациентам из среднего класса богатых стран покупать человеческие органы у бедных людей из неразвитых стран. Говоря словами Алвина Рота (Alvin Roth), такая торговля омерзительна, так как она сделала бы неравенство и бедность медицинским ресурсом для богатых, угрожая республиканскому взгляду на свободу [Roth 2007].

— *Каков Ваш следующий исследовательский проект?*

Я хотел бы рассмотреть позитивные стороны критики политической экономии. Здесь я выделил бы четыре главные фигуры: Огюст Конт, Эмиль Дюркгейм, Марсель Мосс и Пьер Бурдьё. Все они

выступали с жёсткой критикой политической экономии. Это, надеюсь, хорошо известно. Но менее известно то, что их критика была связана с несколькими областями исследований нерыночных трансфертов ресурсов. Конт подчёркивал роль дарообмена и закона о наследстве как примеров альтруистического поведения в индустриальном обществе. Из его последних книг становится ясно, что он считал установление приоритета альтруизма над эгоизмом важнейшей социальной проблемой своего времени [Comte 1851–1854, Comte 1852]. Дюркгейм несомненно оказался под влиянием контовских идей, но, тем не менее, не использовал его постулат как основу собственной исследовательской программы. Он, напротив, всё более отходил от дихотомии альтруизм/эгоизм к дихотомии заинтересованного/незаинтересованного поведения. Это означало, что биология мозга и, более широко, антропологическое измерение контовского подхода были им исключены, чтобы выдвинуть на первый план социологический аспект обоих типов поведения, так как, согласно Дюркгейму, эгоизм и альтруизм являются порождением социальных процессов. Это послужило основой для работ Мосса, особенно для вступления и заключения к его знаменитому очерку о даре, который нужно читать вместе с его «Очерком о природе и функции жертвоприношения», написанным совместно с Анри Юбером [Hubert, Mauss 1981]. В «Очерке о даре» Мосс чётко заявляет, что люди следуют ограниченному набору правил (три известных обязательства: дарить, получать дар и преподносить ответный дар) [Мосс 1996]. Без сомнения, Бурдьё был хорошо знаком с этим очерком и многими другими работами Мосса и Юбера (особенно с «Очерком общей теории магии» (1904) [Hubert, Mauss 1993]). Очевидно, что он также был знаком с важной статьёй Рене Монье (René Maunier), бывшего ученика Мосса, опубликованной в 1927 г., в которой Монье рассматривал дарообменные отношения при заключении брака (*Twassa*) в Кабилии — той самой области Алжира, где Бурдьё проводил собственные этнографические исследования ритуалов и символов, относящихся к постройке жилья и кодексу чести, столь важных при церемониях бракосочетания. В результате в 1970-х годах появилась статья Бурдьё по символическому обмену, о которой я думаю, что это последнее проявление интеллектуального движения, зародившегося как критика политической экономии. Я считаю социологию рынков одним из важнейших направлений в экономической социологии, но было бы неправильно полагать, что всё это направление вращается вокруг изучения рынка: существует множество социальных обменов и трансфертов ресурсов, которые не осуществляются через рынок. В этом смысле я полностью согласен с Харрисоном Уайтом, что рынок является не более чем социальным механизмом (или ареной, по словам того же Уайта) для обеспечения людей ресурсами. В развитии этого подхода и разработке инструментов, которые помогли бы понять, как работают различные социальные образования, центральное значение принадлежит теоретическим исследованиям.

— В ноябре 2009 г. Вы станете редактором бюллетеня «Экономическая социология». Что Вы планируете для следующих номеров этого бюллетеня?

— В целом мы хотели бы продолжить работу предыдущих редакторов бюллетеня, то есть предоставлять информацию о том, что происходит в этой наиболее активно развивающейся области социологических исследований. Следовательно, я и мои помощники приветствуем любое участие. Для ноябрьского выпуска мы планируем отобрать ряд статей по коммерциализации тела, что является животрепещущим вопросом в области трансплантологии и не только. Следующий номер откроет дверь для неевропейской экономико-социологической мысли серией статей бразильских учёных, которые представляют активно развивающееся направление исследований. Вопросы, разрабатываемые бразильскими экономосоциологами, отличаются от тех, что интересуют европейских и американских исследователей. Особенно важны такие темы, как политические аспекты бедности, доступность земли, здравоохранения, образования или денежных ресурсов, а также вопросы устойчивости социально-экономических процессов в сельскохозяйственном секторе. В целом мы полагаем, что очень важно иметь более детальное представление о происходящем в

других странах и на других континентах, и планируем развивать интеллектуальные контакты в этом направлении. Содержание третьего (и последнего) номера пока ещё полностью не определено, но одним из возможных тематических фокусов может стать ряд статей по экономической антропологии и экономической этнографии.

Литература

- Мосс М. 1996. Очерк о даре. В сб.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии*. М.: Восточная литература РАН; 83–222.
- Beckert J. 2008. *Inherited Wealth*. Princeton: Princeton University Press.
- Boltanski L., Chiapello E. (eds.). 1999. *Le Nouvel Esprit du Capitalisme*. P.: Gallimard.
- Caillé A., Godbout J. 1992. *L'Esprit du Don*. P.: La Découverte.
- Chanial Ph. (ed.). 2008. *La Société Vue du Don. Manuel de Sociologie Anti-Utilitariste Appliquée*. P.: La Découverte.
- Cochoy F. 2002. *Sociologie du Packaging ou L'Ane de Buridan Face au Marché*. P.: Presses Universitaires de France.
- Comte A. 1851–1854. *Système de Politique Positive, ou Traité de Sociologie, Instituant la Religion de l'Humanité*. P.: L. Mathias/Carilian-Goeury & Dalmont.
- Comte A. 1852. *Catéchisme Positiviste*. P.: Chez l'Auteur.
- Dufy C., Weber F. 2007. *L'Ethnographie Économique*. P.: La Découverte.
- Hubert H., Mauss M. 1981. *Sacrifice: Its Nature and Functions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hubert H., Mauss M. 1993. Esquisse d'une Théorie Générale de la Magie. In: Mauss M. *Sociologie et Anthropologie*. P.: Presses Universitaires de France.
- Karpik L. 1995. *Les Avocats. Entre L'Etat, le Public et le Marché. XIIIe — XXe Siècle*. P.: Gallimard.
- Karpik L. 2007. *L'Économie des Singularités*. P.: Gallimard.
- Karpik L. Forthcoming. *The Economics of Singularities*. Princeton: Princeton University Press.
- Laville J-L., Cattani A-D. (eds.). 2005. *Le Dictionnaire de L'Autre Économie*. P.: Gallimard.
- Orléan A. (ed.). 2004. *Analyse Économique des Conventions*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Roth A. 2007. Repugnance as a Constraint on Markets. *Journal of Economic Perspectives*. 21(3): 37–58.
- Steiner P. Forthcoming (2010). *La Transplantation d'Organes: Un Commerce Entre les Êtres Humains*. P.: Gallimard.
- Steiner Ph. 2005. *L'École Durkheimienne et L'Économie: Sociologie, Religion et Connaissance*. Genève: Droz.

Steiner Ph. 2007. *La Sociologie Économique*. P.: La Découverte.

Steiner Ph., Vatin F. (eds.). Forthcoming (2009). *Traité de Sociologie Économique*. P.: Presses Universitaires de France.

Titmuss R. 1997. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. N. Y.: New Press.

Zelizer V. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick: Transaction Books.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

М. М. Соколов

Несколько замечаний о девальвации учёных степеней: экономико-социологический анализ динамики символов академического статуса



СОКОЛОВ Михаил Михайлович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Научно-учебной лаборатории социологии образования и науки филиала ГУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, доцент факультета политических наук и социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге (Россия).

Email: sokolovmikhail@yandex.ru

Эта статья преследует две цели. Во-первых, в ней предлагается категориальный аппарат, который позволил бы, сохраняя единство терминологии, суммировать множество обыденных соображений, относящихся к причинам девальвации символов академического статуса и средствам противостояния ей. Во-вторых, на примере этой частной проблемы исследуются некоторые возможные направления конвергенции трёх разрозненных направлений в экономике и социологии: а) рефлексивной прагматики социального символизма, представленной Гоффманом и Гарфинкелем [Goffman 1951; Goffman, 1959; Goffman 1969; Garfinkel 1967]; б) исследований «социальных дилемм» [Axelrod 1984; Ostrom 1990; Ostrom 1997]; в) информационной экономики, в особенности работ Спенса [Spence 1976; Spence 1973; Spence 2002; см. также: Akerlof 1970; Stiglitz 2000; Riley 2001].

Ключевые слова: девальвация академических степеней; статусно-символическая система; система сигнализации; академический статус.

Равновесие в статусно-символических системах

Широкое интеллектуальное движение, представленное в разных своих ипостасях символическим интеракционизмом беккеровского образца, Гоффманом и этнометодологией, научило социологов рассматривать любой выход за пределы непосредственного знания как социальное достижение. То, что мы обнаруживаем вокруг себя упорядоченный, понятный и предсказуемый социальный мир, возможно, поскольку населяющие его индивиды участвуют в постоянной работе по поддержанию его законообразности и прозрачности. Социальная система состоит из поступков; а сами эти поступки совершаются с неусыпной заботой о том, чтобы система не утратила своей парсонсианской гармонии. Даже откровенно враждебные действия (такие, как угрозы и обман) возможны лишь там, где между взаимодействующими сторонами сохраняется общность ориентаций (чего стоит угроза, сделанная на языке, которого жертва не понимает?) и сохранение этой общности является центральным императивом социального взаимодействия. В данной статье рассматривается один специфический вид ясности, тот, который более всего интересовал Гоффмана, — возможность на основании немногих легко наблюдаемых признаков делать заключения

о ненаблюдаемых, но существенных для взаимодействия атрибутах индивида. Такого рода дедукцией любил ошеломлять своих собеседников Шерлок Холмс.

«Как только индивид оказывается в присутствии других, те стремятся собрать о нём как можно больше разнообразной информации или использовать ту информацию, которой они уже обладают» [Goffman 1959: 1]. Каждый из нас заинтересован в существовании надёжных систем экстраполяции, позволяющих на основании видимых признаков легко заключить, кто перед нами, какого обращения он заслуживает и на какое обращение мы можем рассчитывать с его стороны. Однако не всякий из нас в каждом конкретном случае заинтересован в том, чтобы соответствующая информация о нём была получена и использована таким образом.

Возьмём существующий в большинстве обществ код, позволяющий потенциальным брачным партнёрам ставить друг друга в известность о своих чувствах¹. Чувства невидимы, но существуют видимые признаки, по которым принято судить об их наличии и силе. Эта система сигнализации может быть использована как с честными, так и с нечестными намерениями, как влюблённым, так и соблазнителем. Задача получателя ухаживаний состоит в том, чтобы выяснить, с кем он столкнулся. Для пары «влюблённый — предмет влюблённости» мы имеем дело с классической шеллинговской игрой координации; для пары «соблазнитель — объект соблазнения» — с такой же классической антагонистической игрой [Schelling 1961]. Каждое взаимодействие такого рода, однако, создает мощные экстерналии. Любая попытка использовать код с нечестными намерениями является проверкой разных его элементов на прочность, любая успешная попытка такого рода служит усилению подозрительности потенциальных жертв в отношении продемонстрировавшего свою ненадёжность элемента и затрудняет его использование как влюблёнными, так и соблазнителями². Гоффман неоднократно каталогизировал источники надёжности [Goffman 1951; Goffman 1969], которые делают тот или иной символ более или менее эффективным тестом какого-либо статуса. Огрубляя его изящные построения, можно выделить три группы этих источников:

- *нормативные*, к которым относится действие запретов на то, чтобы выдавать себя за того, кем не являешься;
- *экономические*: недобросовестное использование некоторых символов более затратно, чем добросовестное, — либо в силу особенностей процедуры приобретения символа (*превентивные*), либо в силу возможного наказания (*пунативные*). Знаки внимания, ставящие ухаживающего на грань банкротства, обычно считаются более убедительными, чем те, что укладываются в бюджет, отводимый на отдых и развлечения, а дезинформация, сданная вместе с каким-то количеством истинных и ценных сведений, — более убедительной для вражеской контрразведки, чем та, которая ничем подобным не сопровождается.

¹ Поразительным образом существующий даже там, где чувства потенциальных супругов имеют очень мало отношения к заключению брака.

² Вот подходящая история из «Панчатантры» — санскритского текста, служившего на протяжении многих поколений для индийского придворного общества чем-то средним между «Юности честным зеркалом» и «Декамероном»: одна царица решила позаботиться о том, чтобы её предназначенный править сын избежал сетей куртизанок, и пригласила отошедшую от дел даму полусвета дать ему наставления обо во всех хитростях её бывшего ремесла. Войдя в возраст, царевич вскоре столкнулся с прекрасной обольстительницей, но был готов ко всем её уловкам. Но вот однажды, провожая его в поход, она в порыве отчаяния бросилась в колодец, откуда была извлечена слугами едва живой. Тогда царевич дрогнул перед силой её чувства. Более подозрительная царица обратилась к его прежней наставнице, и та ответила: «Ах да, я научила принца всем хитростям куртизанок, а об этой-то и забыла! В колодце была заранее натянута сеть, и падение в него никакой опасности для жизни не представляло...» Читатель может сам найти продолжение этой занимательной истории.

- *органические*: некоторые символы считаются находящимися за пределами возможности для манипуляции, в терминологии Гоффмана — не столько *сообщающими* о статусе, сколько *выдающими* его (*express vs. exude*)³. Рост, отпечатки пальцев и рисунок сетчатки неподконтрольны даже самому коварному и технологически оснащённому преступнику, поэтому при идентификации им отдаётся предпочтение перед цветом волос, паспортом или, тем более, собственными словами задержанного. Возвращаясь к романтическому примеру, в западных обществах спонтанность проявления расценивается как признак истинного чувства — первый, кто бросит плащ в лужу перед дамой, может рассчитывать на гораздо большее впечатление, чем второй, для которого сила произведённого эффекта будет соизмерима со стоимостью чистки плаща.

Гоффмана более всего занимала граница между органическими ограничениями и прочими их типами и тем, как человеческая изобретательность превращает символы, предположительно безо всякого сознательного вмешательства отражающие истинное положение вещей, в условные знаки, которыми каждый распоряжается по собственному усмотрению и которые не сигнализируют ни о чём, кроме намерения о чём-то сигнализировать. Это превращение является частным случаем динамики символа и часто описывается словом *девальвация* — трансформация в указание на какие-то менее существенные свойства или на те же свойства, но присущие в меньшем объёме и менее надёжные, чем те, которые он нёс в себе прежде. В ходе девальвации символ утрачивает былую ценность. Это определение, увы, почти невыносимо расплывчато. Есть разные типы ценности, и потеряв в одной, символ может приобрести в другой; есть разные группы, и изменение, которое делает символ менее притягательным для первой, может тем же самым сделать его более притягательным для другой. В каждом из этих случаев карьеру символа сложно обозначить каким-то одним словом. Тем не менее мы на удивление часто сталкиваемся с примерами, когда может быть вынесен однозначный приговор. Падение цен на товар девальвирует его как символ экономического статуса, и если продукт никогда не означал ничего другого (вкуса, следования нормам потребительской этики и т. д.), то, став дешёвым, он, несомненно, утратил свою знаковую ценность. Более существенно следующее: в западных обществах повсеместно распространена вера в то, что наиболее ценные свойства должны обозначаться символами, защитные механизмы которых носят неэкономический характер, — чем-то таким, чего не может получить каждый, приложив фиксированное количество усилий или внося фиксированное количество средств. Нобелевская премия предположительно свидетельствует об экстраординарности таланта получателя и присуждается теми, чья мораль не должна позволить им опуститься до её продажи; любое свидетельство обратного — доказательство того, что в реальности её можно «просто купить», — девальвируют награду, невзирая на величину «заплаченной» за неё суммы. Превращение символа, который считался надёжно защищённым природой или высшими моральными соображениями, в знак, приобретение которого является делом ресурсов и расчёта, почти неизбежно является его девальвацией⁴.

Одновременно с тем как продвигалась работа Гоффмана, развивалась обширная экономическая дискуссия, начатая статьями Акерлофа и Спенса [Akerlof 1970; Spence 1973], в которых рассматривались рыночные сигналы, позволяющие преодолеть информационную асимметрию между покупателем и продавцом. В типичной ситуации продавец знает качество своего товара лучше, чем покупатель, что

³ Спенс, как и остальные информационные экономисты, поразительным образом ни разу не сославшись на Гоффмана (несмотря на то что его диссертация писалась под руководством близкого друга Гоффмана Шеллинга и вскоре после того, как Гоффман провёл саббатический год в Гарварде), использует в сходном смысле пару *indices/signals* [Spence 1973; Spence 2002].

⁴ Поклонники Бурдые не замедлят сказать, что в классовых обществах все символы являются в конечном счете символами классовой принадлежности и в этом смысле защищены только экономически. Ложное сознание большинства из нас, однако, слишком сильно, чтобы этот факт повлиял на логику социальных взаимодействий, рассматриваемых в этой статье.

имеет парадоксальный эффект: поскольку покупатель не верит продавцу, то не соглашается купить у него товар по цене, соответствующей высокому качеству, что, в свою очередь, побуждает продавца изымать лучший товар, производя тем самым отрицательный отбор⁵. В рамках «информационной экономики» исследовались различные типы сигналов, которые позволяли избежать негативных эффектов асимметрии информации. Спенс в своей ранней статье [Spence 1976] выделял два типа таких сигналов: условные контракты (*contingent contracts*) и затратные сигналы (*exogenously costly signals*). Первые основаны на добровольном предоставлении покупателю возможностей для предъявления претензий, делающих продажу низкокачественного товара заведомо невыгодной. Сюда же относятся обмен заложниками, приглашение криминальных авторитетов в качестве свидетелей сделки и все прочие виды шеллинговского *commitment* [Raub 2004]. Примером вторых является образование, которое предположительно обходится дешевле в смысле времени и усилий более способным студентам, превращаясь тем самым в символ одарённости. Экономическая дискуссия об асимметричной информации вращалась главным образом вокруг вопроса о том, совместима ли она с рыночным равновесием и Парето-оптимальным распределением ресурсов [Stiglitz 2000; Riley 2001]. С точки зрения темы настоящей статьи самым интересным представляется то, что коррелятом конкурентного рыночного равновесия, при котором ни одна из сторон не может отклониться от данной линии поведения, не сократив своих прибылей, является семантическое равновесие — воспроизводство различающей способности символов⁶. Постоянство отношений символа и обозначаемого им свойства покоится на том, что ни одна другая стратегия поведения в отношении этого символа (в частности девальвация) не может принести участникам ситуации лучшего результата.

Структура сигнальной ситуации

Рассмотренная в экономической литературе ситуация равновесия в символических системах является интересным, но частным случаем, который возможен лишь при выполнении ряда экзотических с точки зрения более широкого контекста социального сигнализирования условий. Рассмотрим эти условия с тем, чтобы затем проанализировать возможные вариации в них и следствия, которые эти вариации имеют для возникающих символических систем.

В сигнальной ситуации присутствуют три основные действующие лица: *символизанд* — тот, о чьих атрибутах сигнализируется; *эмитент* — тот, кто непосредственно испускает символ; *реципиент* — тот, кто является получателем символа. Эти три роли могут быть распределены среди участников ситуации в любой комбинации. Символизанд может быть одновременно эмитентом (как в случае с выражением лица, которое сигнализирует о субъективных состояниях того, чьи мускулы осуществляют это выражение); эмитент — реципиентом (как в случае с оператором детектора лжи, одновременно извлекающим сигнал и считывающим его). Символизанд и реципиент могут быть одним лицом, а эмитент — другим (когда, в соответствии с учением Кули, мы читаем истину о себе в глазах других

⁵ См. в статье Акерлофа [Akerlof 1970]: на рынке подержанных автомобилей продавец знает, хорошую машину он пытается продать или плохую, но покупатель благоразумно не верит никаким из идущих от того сообщений (оставляем в стороне маловероятный случай, когда продавец заверяет покупателя в предельно низком качестве своего товара), соглашаясь на цену, основанную на математическом ожидании, но не большую, а это делает для продавца невыгодным продажу хороших машин и является причиной того, что на рынке остаются только плохие.

⁶ Общее теоретическое обоснование этой позиции читатель может найти в фатально недооценённой социологами работе Мэри Дуглас [Douglas 1986]. Интересно, что Спенс использует понятие информационного равновесия, однако практически не исследует вытекающие из него интересные коннотации [Spence 1976]. Складывается впечатление, что возможность внести поправки в понятие рыночной оптимальности — центральное для современной экономики — заслонило для экономистов все другие интересные применения этой идеи.

людей). Наконец, все трое могут быть одним и тем же субъектом (когда индивид подвергает самого себя испытаниям, чтобы определить, обладает ли он «характером») [Goffman 1967]⁷.

В ситуации сигнализирования на рынке труда, анализируемого в экономической литературе, отношения между этими тремя ролями по умолчанию описываются следующими параметрами:

- всем трём ролям соответствуют автономные максимизирующие субъекты, которые постоянно играют одну и только одну роль;
- оценка скрытых свойств символизанда может быть осуществлена (и в итоге осуществляется) реципиентом на основании критериев более надёжных, чем сигнал. Сигнал, таким образом, лишь позволяет экономить время и затраты на самостоятельное проведение тестирования, и реципиент может однозначно определить, окупается ли это доверие;
- обмен информацией между реципиентами происходит мгновенно;
- анализируемое взаимодействие протекает на основании довольно долгого времени и проецируется на достаточно долгое будущее, чтобы: а) ответный сигнал, фиксирующий реакцию реципиента на исходный сигнал, достиг потенциальных символизандов (работодатель должен однозначно дать понять соискателям, каковы шансы на рынке труда, связанные с каждым видом диплома); б) не допустить коренных изменений ситуации, когда эта реакция могла бы измениться; в) рациональным ожиданием на основании этой экстраполяции в отношении эмиттера было то, что он не будет изменять качество сигнала;
- сигнал обладает рядом свойств: *эксклюзивность* (только один эмитент обладает правом испускать сигнал данного типа); *рефлексивность* (ни один эмитент не может скрыть своей роли в присвоении символа кому либо, и карьера символа неизбежно сказывается на его собственной карьере); *конкурентность* (для любого сигнала существует потенциальная замена или в виде сигналов того же типа, исходящих от другого эмитента, или в виде другого типа сигналов — скажем, разочаровавшись в образовательных сертификатах как в средстве предсказания производительности, фирмы могут ввести развёрнутую систему стажировок и испытательных сроков).

Эти условия не кажутся заведомо нереалистичным по отношению к некоторым секторам рынка труда. Их действие позволяет избежать какого-то количества обычных осложнений, характеризующих другие типы социального символизма. Два из них имеют прямое отношение к академическому миру, о котором пойдёт речь ниже.

Во-первых, если реципиенты могут самостоятельно оценивать валидность символа, то эмитенты лишаются большей части экономических (в конвенциональном понимании) стимулов к тому, чтобы девальвировать его в ответ на вознаграждение со стороны символизандов. Такая линия поведения приведет к быстрому разоблачению и последующему падению спроса на их услуги. В идеальных условиях, если университет начнёт продавать свои дипломы любому, кто согласится за них заплатить, то желающие купить их хоть за сколько-то вскоре иссякнут, так как фирмы однозначно сигнализируют об изменении своего понимания их стоимости (мы увидим далее, каковы ограничения, делающие эти идеальные условия недостижимыми).

Во-вторых, по умолчанию предполагается: символы эксклюзивны и конкурентны, что устраняет экстерналии, связанные с действиями эмитента. Каждый может девальвировать только те символы,

⁷ Существует и еще одна роль — *трансмиссер*. Он передаёт информацию, и эта роль совершенно нетривиальна даже в тех случаях, когда у неё тот же исполнитель, что и у трёх других. Примеры можно найти в любой книге по психоанализу.

которые контролирует. За незначительным исключением действующие в нашем обществе символы имеют более чем одного эмитента⁸. Вернёмся ненадолго к нашему соблазнителю. Как и все остальные члены общества, он не заинтересован в полной девальвации символов обожания — и потому, что это осложняет его игру в качестве соблазнителя, и потому, что он рискует однажды оказаться влюблённым⁹. И здесь мы вступаем в область классических социальных дилемм, в которых максимизирующая личную полезность стратегия оказывается линией поведения, приводящей к худшим коллективным результатам. Каждый соблазнитель заинтересован как в том, чтобы девальвирован был минимум символов, так и в том, чтобы последний подвергшийся девальвации символ был обесценен именно им. При наличии в популяции ухаживающих нескольких соблазнителей (или хотя бы при подозрении об этом) мы оказываемся перед типичной дилеммой узников, когда спираль девальвации ограничивается только экономическими соображениями¹⁰. Дилемма сохраняется и при более мягкой постановке проблемы. Сознательный соблазнитель может добровольно воздержаться от использования какого-то особенно низменного способа симуляции чувств и намерений, но его готовность к этому сократится, если не появится гарантий, что и все остальные соблазнители объявят аналогичный мораторий (Коллок описывает эту разновидность как дилемму гарантий — *assurance dilemma* [Kollock 1998]). Так и так символ будет непременно (в первом случае) или с большой вероятностью (во втором) девальвирован.

И теперь мы подходим к ряду хорошо знакомых проблем академического мира.

Системы академического статуса

Многие исследователи указывали на удивительный архаизм академического рынка труда: за исключением некоторых профессий ни одна разновидность экономической организации не сохранила такого явного отпечатка своего средневекового прошлого. Учёные, в целом, образуют классическую веберовскую статусную группу, отличающуюся от других стилем жизни (во всяком случае, до 1980-х годов у костюмеров юмористического кино не было никаких сложностей с тем, чтобы с помощью одного гардероба превратить актёра в Типичного учёного) и занимающую зарезервированную за ними нишу на рынке труда (за некоторыми чётко оговоренными исключениями только учёные могут преподавать или занимать исследовательские позиции в университете). Академический рынок представляет собой серию аналогичных ниш меньшего масштаба, в которых любой позиции соответствует набор формальных квалификаций (только Ph. D. или доктор наук могут претендовать на звание профессора; только профильный факультет может вести приём и выдавать дипломы по такой-то специальности и т. д.). Это соответствие может устанавливаться законодательно, как в России или Франции, или

⁸ Строго говоря, вместо одного понятия *эмитент* было бы желательно введение трёх терминов — для людей, изобретающих сигнал; людей, поддерживающих систему его производства в порядке; людей, приводящих эту систему в действие. Это могут быть как одни и те же, так и разные люди. Современные индексы цитирования, например, были созданы Юджином Гарфилдом и его коллегами, поддерживаются компаниями Thompson Scientific и Scopus и приводятся в действие бесчисленными авторами научных публикаций.

⁹ И тем более, если он принадлежит к группе, в которой один и тот же индивид может стать и объектом, и субъектом ухаживания.

¹⁰ Это означает, что не ухаживание было бы невозможным, но лишь то, что весомыми доказательствами серьёзности намерений считались бы только затраты, превосходящие те, которые, с точки зрения объекта, можно потратить на случайную интрижку. В такой ситуации цена, которую платит каждый соблазнитель, существенно превосходит ту, которую он платил бы, будь единственным представителем своего вида, — не говоря уже о цене, которую приходится платить честным влюблённым. Более того, структура недоверия несёт в себе издержки для обеих сторон: даже если «миллион алых роз» эффектно послужат соединению влюблённых, после того, как оно состоится, у них будет много поводов пожалеть о необходимости принести и дом, и холсты на алтарь сигнализации.

опираться на обычай и соображения конкуренции, как в США¹¹, но и в том и в другом случае обнаружится однозначный изоморфизм системы статусных символов и экономических шансов.

За этим изоморфизмом стоит одна из самых важных черт академического статусного символизма. Реципиенты символов академического ранга делятся на парные классы, за одним из которых признаётся право на то, чтобы оценивать их валидность (*peers*), а другие (*laymen*) бесповоротно такого права лишаются. Академическая автономия подразумевает, что только учёные могут судить, обладают ли их коллеги талантом, компетентны ли они и каков был внесённый ими в науку вклад. Принципал (финансирующая науку институция) полностью делегирует суждение агенту (какой-то части сообщества учёных), в обычной обстановке лишаясь каких-либо инструментов мониторинга его работы. Моральная опасность (*moral hazard*), возникающая здесь, представляет собой интересную проблему. Что на самом деле может помешать агенту, оказавшемуся в такой ситуации, принимать решения, ориентируясь только на личные интересы, причём не на самые возвышенные из них? Если администрации университетов, частные фонды и государственные ведомства, отвечающие за науку, являются совершенно пассивными реципиентами сигналов, то почему бы эмитентам не начать продавать символизандам рентабельные символы? Обман, который имеет очень мало шансов раскрыться, так как разоблачить могут лишь сами участники сделки.

Только экономическое объяснение сознательного поведения эмитентов в таких ситуациях указывает на специфические условия трудовых контрактов. Джон Голдторп (John Goldthorpe), следуя за Оливером Уильямсоном (Oliver Williamson), говорит, что в профессиях, где мониторинг сложен или невозможен, преобладают длительные, даже пожизненные, контракты, заставляющие агента полностью отождествлять свои интересы с интересами принципала [Goldthorpe 2000]¹². Мы могли бы предположить, что, нанимая эмитентов на постоянные позиции, реципиент обеспечивает идентификацию последними своих интересов с его собственными. Эта логика кажется вполне применимой к ситуации университетов и крупных корпораций. Однако вытекающие из неё следствия оказываются просто неверными. Будь это так, символы были бы, тем менее, подвержены девальвации, чем ниже мобильность эмитентов между реципиентами, на которых им приходится работать, — скажем, учёных между университетами. Фактически, академические системы с высокой мобильностью между различными организациями (в том числе между факультетами, редакционными коллегиями, функционирующими как эмитенты) вовсе не являются структурами, в которых символы академического статуса подвержены большей девальвации по сравнению с менее мобильными системами. Удивительная стабильность репутаций степеней ведущих американских университетов или изданий по сравнению с постоянными бифуркациями, сотрясающими аналогичные репутации в России, где мобильность на порядок ниже,

¹¹ Системы степеней различаются по тому, является ли сам факт их присвоения пропуском на рынок труда или лишь условием получения такового. Степени доктора (в Болонье и других итальянских и германских университетах) и мастера (в Париже и других французских университетах) возникли как символ полноправного членства в цехе преподавателей, дававшими *ius ubique docendi* — право учить богословие и праву в любой части католического мира [Spurr 1970]. Статус бакалавра возник несколько позднее как калька со статуса подмастерья и давал право ассистировать доктору. Прямым продолжением этой системы являются выпускные экзамены в тех образовательных системах, где они дают право на продолжение обучения (как лицензиат во Франции или, по замыслу его создателей, ЕГЭ) или защиты, позволяющей начать преподавать (как *Habilitation* в Германии). В англосаксонской системе степени потеряли эту функцию — они не равносильны автоматическому переводу на следующий уровень, поэтому во многих профессиях претендент должен выдержать дополнительные экзамены перед началом практики (медицина, право, архитектура). Это не повлияло на изоморфизм итоговой системы, как можно убедиться, пролистав «Employment Bulletin» Американской социологической ассоциации (The American Sociological Association, ASA) на сайте <http://www2.asanet.org/pubs/eb/>, дающий представление об однозначности отношений между статусом, заработной платой и условиями труда.

¹² Применительно к пожизненному академическому найму (*tenure*) распространённое объяснение утверждает, что он гарантирует объективность при отборе новых сотрудников [Даймонд 2007 (1993)]. Действительно, вероятность беспристрастной оценки чужих достоинств возрастает, если это не достоинства прямых конкурентов.

может служить хорошо знакомым примером. Равновесие в системах символов академического статуса, по всей видимости, возникает на совершенно иных основаниях.

Рассмотрение этих способов требует от нас пристальнее взглянуть на типы символов академического статуса. На самом общем уровне они могут быть разделены на символы *гражданства* и *ранга*. Первые обозначают принадлежность к одной из дисциплин или субдисциплин, а вторые — оценку достижений в ней. Практически, многие символы представляют собой комбинацию из двух частей. Например, «кандидат социологических наук», где «кандидат» соответствует рангу, а «социологических» — гражданству¹³. Далее, символы могут быть расположены где-то в континууме между *локальными* и *универсальными*, где первым соответствует признание в самой малой из мыслимых зон академического сообщества, а вторым — репутация, достигающая самых отдалённых областей социальной структуры. Наиболее известным примером универсальных символов служат учёные степени или аффилиации с престижными университетами. Ближе к противоположному полюсу находятся рекомендации, поступившие от крупного специалиста в данной субдисциплинарной области, или (ещё ближе) одобрительное упоминание чьей-то работы, сделанное им же в кругу доверенных учеников. С точки зрения любой группы учёных, всё остальное человечество располагается в одном из расходящихся вокруг этой группы концентрических кругов, где понимание людьми циркулирующих статусных сигналов уменьшается.

Сеть статусных символов и её свойства

Большинство символов бинарны и делят всю популяцию учёных на две группы — тех, кто ими располагает, и тех, кто не располагает¹⁴. Центральной характеристикой академического сообщества, увиденного в этом ракурсе, оказываются свойства сети символов, объединяющих часть его членов и отделяющих их от других. Все возникающие конфигурации представляют собой вариации на две основные темы: *включения* и *пересечения* или их отсутствие. Некоторые символы достаются тем и только тем, кто обладает другими, как правило, стоящими ниже рангом (высшая и низшая степени, публикации в лучших и худших журналах, цитируемые публикации и профессорские позиции в топовых университетах). Другие частично пересекаются, представляя собой альтернативные аффилиации или публичные площадки для индивидов, принадлежащих к одному и тому же рангу. *Плотность* сети символов, измеренная как количество подобных пересечений, представляет собой первую характеристику статусно-символической системы, несущую в себе очевидный стабилизирующий потенциал¹⁵.

Действительно, ценность каждого отдельного символа устанавливается по его пересечениям с другими символами, то есть по наличию и количеству индивидов, которые обладают ими всеми. В свою очередь,

¹³ Символы гражданства по умолчанию обозначают некий ранг, хотя бы минимальный, а ранг часто предполагает некие вариации в правах гражданства. Например, любопытна норма, предполагающая, что кандидат наук может руководить диссертацией только в своей узкой области, а доктор — в любой.

¹⁴ Исключение составляют степени в трёхступенчатой системе, соответствующие ранговой шкале, и показатели цитирования, являющиеся уникальным примером шкалы интервальной.

¹⁵ В структурной теории, начиная с работ Блау [Blau 1977], есть множество формальных признаков, по которым такая плотность может измеряться. Простейший признак будет представлять отношение количества пересечений между символами к их числу, где пересечением будет наличие хотя бы одного индивида, который обладает двумя символами сразу.

индивид оценивается по тому набору символов, которым он обладает¹⁶. Имея возможность выбирать между двумя равно доступными ему символами, индивид выберет тот, что имеет пересечения с символами более высокого статуса, то есть тот, которым обладают другие индивиды, наделённые лучшим символическим набором. Имея возможность выбирать между журналом, в котором публикуются звёзды, и журналом, в котором они не публикуются, амбициозный молодой учёный имеет веские основания предпочесть первый, поскольку в нём его имя окажется в куда лучшем ряду. Частичная девальвация одного символа, переданного в пользование обладателям символов более низкого ранга, повлечёт массовый отказ от него в пользу других, сохранивших свою чистоту, и лишь рябь на поверхности статусной системы напомнит о тех, кто пошёл ко дну. Можно показать, что эта логика предсказывает возникновение предельно стратифицированных систем, в которых находящиеся на каждом уровне индивиды заботятся о том, чтобы ценность обладаемых ими символов отделяла их от нижестоящих, а аналогичная забота вышестоящих ограничивает горизонт их возможностей сверху [Соколов 2008]. Отсюда следует ряд гипотез.

Гипотеза 1. *Чем выше плотность статусно-символической системы, тем ниже средняя дисперсия по статусному измерению символического набора, которым обладает каждый индивид, и тем сильнее тенденция к тому, чтобы в одних руках были сосредоточены символы, соответствующие примерно одному и тому же рангу.*

Там, где существует достаточно плотная сеть сигналов, соображения выгоды, связанные с неразборчивым использованием символа эмитентом, оказываются существенными лишь в самой краткосрочной перспективе. Начав продавать дипломы или распределять места на страницах журнала среди влиятельных членов сообщества, эмитент добьётся лишь того, что при следующей ротации диплом будет стоить дешевле, а влиятельность желающих опубликоваться в журнале убавится и при этом число таковых не возрастет. Плотность сети символов обеспечивает их конкурентность, которая гарантирует сохранение равновесия.

Гипотеза 2. *Чем выше плотность статусно-символической системы, тем ниже средняя вертикальная мобильность (как девальвационная, так и ревальвационная) отдельного символа в ней¹⁷.*

Исторические обстоятельства, стоящие за большей или меньшей плотностью сети символов в данном сообществе, слишком сложны и многообразны, чтобы их можно было рассмотреть здесь все. Одно из этих обстоятельств, тем не менее, немедленно приходит на ум. Плотность является функцией не только от числа символов, но и от их географической локализации. Многие символы — и большинство из рассматриваемых в этом тексте — привязаны к тому месту, в котором физически присутствуют эмитент и символизанд. Присваивающий степень совет, собрание профессиональной ассоциации, принимающее новых членов, или оргкомитет конференции находятся в каком-то определённом месте, и претендент

¹⁶ Это очевидное упрощение, поскольку при определении ранга имеет значение не только сам набор символов, но и его хронологическое упорядочение (список публикаций из трёх статей во внутрифакультетском журнале для того, кто получил первую степень год назад, может быть впечатляющим достижением, но для того, чей академический возраст уже двадцать лет, — это смертный приговор), и частота появления элементов (одна статья в ведущем журнале — совсем не то же, что десять или даже две). Мне придётся пренебречь всеми возникающими в таких случаях осложнениями в целях экономии места.

¹⁷ Есть два очевидных и неустраняемых источника возмущения в этой системе: восходящая мобильность младших поколений и эффекты, которые описываются понятием «мода». Здесь мода подробно не рассматривается, поскольку кажется, что подверженные ей символы имеют одно общее свойство, известное со времён Зиммеля: основным источником, на котором строятся их способности к дискриминации, оказывается скорость распространения информации от высших к низшим [Зиммель 1996 (1923)]. Символы академического статуса, как правило, опираются на что-то более основательное. Возможно, это связано с тем, что информация в академическом мире расходитя слишком быстро, поэтому в данном случае символы не подвержены тем же стремительным сменам, которые свойственны, например, словарям романтических жестов.

на распределяемые ими символы, чтобы стать их актуальным владельцем, чаще всего должен оказаться там же. Возможности для мобильности между подобными центрами для разных академических систем далеко не равны, и те из них, в которых перемещения более распространены, имеют в среднем более плотные сети символов, чем те, в которых перемещения менее распространены, — даже если абсолютное количество символов одинаково. Перемещаясь, индивиды создают пересечения.

Гипотеза 3. *Чем выше географическая мобильность, тем плотнее сеть символов, и, соответственно, тем сильнее эффекты, оговоренные гипотезами 1 и 2.*

Если это предположение верно, то, например, опасность девальвации академических символов существенно выше для более бедных и географически протяжённых обществ, где пространственная концентрация академических центров и мобильность персонала между ними ниже. Перспективы решения данной проблемы для России в свете всех этих рассуждений выглядят особенно невесело¹⁸.

Рефлексивность и эксклюзивность

Другим средством поддержания равновесия являются рефлексивность и эксклюзивность статусных символов. Рефлексивность, которую можно было бы также назвать зеркальностью, обозначает свойство символа характеризовать не только того, кому он присвоен, но и того, кто его присваивает. Акт эмиссии представляет собой операцию обмена, при котором символ и символизанд признаются достойными друг друга: человек — украшающим символ в той же мере, что и символ — украшением человека [Podolny 1993; Podolny 2005]. Свойства символа и его карьера, однако, в равной степени характеризуют и того, кто распоряжается им. Если в поддержании равновесия экономических сигналов роли реципиента, эмитента и символизанда исполняли разные индивиды, как правило, не менявшиеся местами, то в академическом мире эту работу выполняет группа людей, постоянно переходящих из одной роли в другую. Цитирование в академической периодике может служить характерным примером. Цитирующий выполняет роль эмитента, сертифицирующего важность вклада цитируемого автора, оказывающегося в этот момент символизандом. Основные индексы учитывают только академическую периодику, то есть считаются лишь голоса тех, кто сам прошёл проверку со стороны эмитентов иного рода — редакционных коллегий научных журналов. Цитируемым, однако, оказывается не только автор, но и сам журнал, который во всяком акте цитирования выступает вторым символизандом, и, отбирая статьи, редакция имеет веские причины для того, чтобы рассматривать распределение места на своих страницах как инвестиции в собственный статус (быть редактором хорошего журнала — большая честь, плохого — сомнительная)¹⁹. Ссылки играют и ещё одну роль — они свидетельствуют о компетентности цитирующего автора, ибо что, в конце концов, практически отличает социолога от не-социолога, кроме правильного цитирования? В этом смысле эмитент оказывается одновременно и символизандом, обращающимся к реципиенту/эмитенту в лице редакции... и т. д.

Цитирование представляет собой предельный пример абсолютно рефлексивного символа — под (или скорее над) каждым случаем присвоения его кому-то в буквальном смысле стоит подпись

¹⁸ Разного рода символы подвержены воздействию пространства в разной степени, и, возможно, исключительный статус журналов в академическом мире связан как раз с тем, что взаимодействие автора и редакции не требует физического со-присутствия. Тем не менее разве каждый из нас не предпочитает публиковаться у знакомых редакторов, и, если ему случилось попробовать себя в противоположной роли, разве он не предпочитает публиковать знакомых авторов?

¹⁹ Другим следствием, теоретически, может стать редакционная политика поощрения цитирования своего журнала. Один из коллег автора данной статьи отреагировал следующим образом на рассказ о возможной роли показателей цитирования в РИНЦ в определении официального статуса издания: «Ну да, теперь редакторы перестанут брать статьи, в которых не цитируются их журнал, и придётся читать чёрт знает кого». Мне не известны, впрочем, случаи, когда эти опасения оказались бы оправданными.

присваивающего. Это придает данному символу интуитивно ощущаемую надёжность, которой лишены многие другие. Цитируя, мы делаем ставку на цитируемого, и неудачное впечатление, которое он произвёл, немедленно превращается в неудачное впечатление, которое производим мы²⁰. Единственным символом, который генерирует ту же степень интенсивности связи символизанда с эмитентом, являются личные рекомендации, но круг посвящённых в их содержание, как правило, гораздо уже, хотя неприятности последствий для реципиента, которому они были выданы, и могут побудить того к мстительным публичным действиям²¹. Связи между редакторами и публикуемыми ими статьями уже слабее, поскольку редакторы временами уходят из изданий, и даже самые неудачливые из них могут надеяться со временем избавиться от репутации «человека, в чьих руках “загнулся” Y [крупный социологический журнал]»²². По понятным причинам названная связь еще слабее для членов регулярно обновляемого диссертационного совета, относительно которых никто не может вспомнить, кто из них и на какой защите присутствовал.

Гипотеза 4. *Чем менее рефлексивен символ, тем меньше шансов, что последствия неудачной эмиссии падут на голову эмитента, и тем больше вероятность, что соответствующий символ подвергнется девальвации.*

Масштаб настоящего стихийного бедствия, как и заставляет нас ожидать литература по социальным дилеммам, проблема девальвации принимает, когда символ не только не рефлексивен, но и не эксклюзивен²³. В этом случае несколько действующих несогласованно эмитентов распоряжаются одним и тем же символом. Если каждый из них может рассчитывать на особые частные блага в случае оппортунистического использования символа и не имеет возможности осуществлять мониторинг действий других, принцип «лучше я, чем кто-то другой» становится, безусловно, максимизирующей полезность стратегией. Источником этого вознаграждения может стать как символизанд, так и реципиент. Российский академический мир особенно богат примерами институциональных дизайнов, предусматривающих частное вознаграждение агента-эмитента со стороны принципала-реципиента. Всевозможные академические статуты всячески поощряют руководителей защищённых диссертаций (званием профессора, например), РАН высчитывает «показатели результативности» работы аспирантов, выражающиеся в скорейших защитах, а Министерство образования и науки и ВАК угрожают, соответственно, снижением квот приёма и закрытием советов тем, кто проявляет слишком большую разборчивость в достоинствах символизандов.

Гипотеза 5. *Чем выше эксклюзивность символа, тем менее он подвержен девальвации.*

В целом кажется, что все академические системы пошли по одному из двух основных путей институционализации контроля над качеством степеней. Англосаксонская модель основана на

²⁰ Редактор своему коллеге по поводу статьи с массой математических формул: «Ничего в этом не понимаю, но ссылается он на X и прочих неадекватных... Давай его пока отложим, что ли?» (подслушано автором в редакции социологического журнала). Или: «Для порядочного учёного он слишком много не по делу цитирует своих начальников» (подслушано во время фуршета).

²¹ «Я спросила, кого позвать [в качестве докладчика на семинар], и она мне предложила этого фрика» (сказано в свое оправдание организатором мероприятия, оставившего тяжёлое впечатление у публики, всем встреченным в тот день).

²² В некоторых случаях этот эффект действует противоположным образом, чем один из описанных ранее: кадровые перемещения академического персонала уплотняют сеть символов, но сокращают их рефлексивность. Видимо, нет какого-то общего правила, которое определяло бы в таких случаях их относительную силу.

²³ Эксклюзивные символы не обязательно рефлексивны, а рефлексивные — не обязательно эксклюзивны, хотя случаи, когда институционализированная система сигнализации предполагает несогласованность между этими свойствами, в западных обществах встречаются крайне редко. Одним из примеров возникающих ad hoc ситуаций, в которых свойства оказываются разомкнуты, содержится в приведённой выше реплике разочарованного организатора семинара, на голову которого пала ответственность за неудачный совет, данный другим человеком: здесь рефлексивный символ оказался не эксклюзивен.

допущении — даже поощрении — разнообразия, обеспечивающего эксклюзивность символов. В 1960-х годах американские колледжи и университеты выдавали 2400 различных степеней, варьирующихся от бакалавриата по домоводству (B.A. in Home Economics) до доктората по метафизике (Dr. of Metaphysics) [Spurr 1970]. С тех пор силы институционального изоморфизма мало сократили число степеней. Более того, эмитентом каждой конкретной степени выступает отдельный факультет (Ph. D. по социологии Гарвардского университета — это, юридически, не та же степень, которую присваивает Миннесота). Континентальная модель, которой придерживаются в российской академической системе, основана на относительной унификации степеней. Англосаксонская модель направлена на интернализацию экстерналий, континентальная — на облегчение централизованного мониторинга за теми, кому делегирована эмиссия. Каждая из схем контроля имеет свои недостатки, и, по мнению многих деятелей американского образования, схема, используемая в США, наглядно продемонстрировала свои несовершенства еще в 1960-х годах: число степеней стало настолько большим, что внешние реципиенты просто перестали в них ориентироваться. Надежда на полное устранение экстерналий не оправдалась: потребители не научились различать все мыслимые варианты Ph. D., и дипломные мельницы, производящие докторов любых наук никому не известного университета за несколько сотен долларов, благополучно продолжают свою работу. Отблесков света Ph. D. всем известных университетов хватает, чтобы создать спрос на такого рода услуги [Stewart and Spile 1988]. Сила предполагаемого данной гипотезой эффекта может изменяться в зависимости от количества символов соответствующего типа, в целом, видимо, становясь тем слабее, чем их больше.

Логика курирующих групп: разрушая кооперацию

Последняя группа средств стабилизации символов представляют собой парадоксальную инверсию предыдущей. Создание эксклюзивных, рефлексивных и конкурентных символов призвано было снизить выгоды от некооперативного поведения в поддержании того общего блага, которым для академического сообщества является функционирующая статусная система. Рассматриваемые в этом разделе системы сдержек и противовесов, напротив, ориентированы на то, чтобы снизить выгоды от кооперативного поведения. Лингвистическое чутье, нащёптывающее, что содержание, заключённое в словах «коллективное благо» и «кооперативное поведение», предполагает положительные коннотации и позитивный результат совершаемых усилий, обманчиво. Не только сохранение символа неиспорченным, но и его девальвация требуют доверия и сотрудничества.

Рассмотрим чуть подробнее процесс девальвации, в котором эмитент и символизанд — два разных агента. Эмитент обладает правами присваивать символ, символизанд — правами распоряжаться какими-то другими ресурсами, которые он может предоставить для обмена. Высшие цели науки в идеале предполагают, что последнее обстоятельство не должно влиять на действия эмитента. Единственным дозволенным источником личного вознаграждения при эмиссии должны быть рефлексивные свойства символа — то, что новый обладатель добавляет к славе переданного ему знака²⁴. Сделки, в которых задействовано что-то помимо этого, могут быть поделены на два класса: *продажи* и *бартерные обмены*. При продаже символ обменивается на нечто, не являющееся знаком, указывающим на

²⁴ Кажется, именно таков удивительно распространённый в академическом мире взгляд на вещи, хотя он и не совсем универсален, особенно в исторической перспективе: иногда личное вознаграждение эмитента может быть легитимным мотивом если не для присвоения символа академического статуса, то для отказа тому, у кого есть все пререквизиты, кроме средств сделать подобающие подарки. В средневековой Сорбонне защита диссертации сопровождалась дарением нескольких пар дорогих перчаток каждому члену совета, а неспособность обеспечить это подношение могла стать поводом для отмены защиты. Перчатки потом возвращались скорнякам [ЛеГофф 1997 (1957)]. Более современный пример: сочувствующий коллега говорит диссертанту, набравшему беспрецедентно низкое число голосов: «Защита длилась два часа, а Вы забыли их [членов совета] в последнем слове [перед голосованием] пригласить на фуршет, и они думали, что им ещё и ничего не нальют, — чему удивляться!»

аналогичные атрибуты. В западных обществах, разумеется, этим «нечто» чаще всего оказываются деньги. При бартерном обмене, в отличие от продажи, символ разменивается на свой потенциальный субститут — один знак академического признания на другой. Ссылки А на В, которые осуществляются в ответ на прошлые ссылки В на А, приглашение выступить на конференции, поступившее в ответ на положительную рецензию, или публикации аспирантов председателя диссертационного совета в обмен на облегчённые защиты аспирантов редактора журнала относятся к этому классу.

Граница между двумя данными группами, безусловно, размыта (как, например, квалифицировать приглашение выступить на пленарном заседании, которое получает руководитель учреждения, оплатившего расходы на организацию мероприятия?). Однако их противопоставление указывает на важное различие в следствиях. Продажи в чистом виде редко наносят статусно-символической системе действительно глубокий урон. Массовым спросом пользуются лишь те разновидности символов, которые имеют хождение за пределами академического мира, как дипломы и степени, но не публикации и цитирование. Куда больше людей в России может извлечь что-то из звания доктора социологических наук, чем из упоминания своих показателей в РИНЦе. Продажи оставляют большую часть сети нетронутой, и девальвация целого класса символов не разрушает полностью систему координат. Напротив, обмены захватывают всю сеть. Слабое место и продаж, и бартерных обменов (хотя и в значительной меньшей степени) состоит в том, что они основаны на доверительности отношений между участниками транзакции. Вообще говоря, любая девальвация оставляет множество людей в проигрыше. От неё страдают принципалы/реципиенты, символизанды, которые заплатили за символ по более высокому курсу, и другие эмитенты девальвируемого символа, если они существуют. Изобличение грозит обоим участникам транзакции санкциями со всех этих сторон. Сотрудничество между ними в этих условиях является вовсе не тривиальным достижением.

Системы сдержек, призванные ограничивать недобросовестное использование символов, представляют собой вариации на три основные темы. Их них первые две напрямую отсылают нас к условиям кооперации Аксельрода, а третья — к работам Остром. Все эти системы вступают в действие в тех случаях, когда решение о единичной эмиссии символа принимается несколькими индивидами. В терминологии Коулмэна, эмитент является корпоративным агентом [Coleman 1990], а в терминологии Гоффмана, он представляет собой курирующую группу [Goffman 1951]. Аксельрод указывает на то, что кооперация имеет шанс превратиться в доминирующую стратегию, если а) контрагенты обладают достаточной памятью; б) узнаваемостью; в) взаимодействие между ними имеет высокие шансы на повторение [Axelrod 1981; 1984].

А. Увеличение численности курирующей группы. Отношения обмена, особенно предполагающего некоторую степень доверия, основаны на личных отношениях. Такие отношения возможны только с ограниченным числом людей. Большие группы всегда анонимны. Это позволяет нам прийти к следующей гипотезе.

Гипотезе 6. *Увеличение численности состава группы, курирующей эксклюзивный символ, уменьшает вероятность того, что этот символ будет обменён или продан, и, соответственно, вероятность его девальвации.*

Два символа в этом смысле выделяются своей надёжностью: голосование в профессиональных ассоциациях и показатели цитирования. Проблема с ними, разумеется, состоит в том, что ими можно

измерить лишь соотношение сил среди небольшого числа и без того центральных фигур в дисциплине, но вовсе не между всеми и каждым²⁵.

Б. Дистанция и непредсказуемость взаимодействия между членами курирующей группы. Увеличение размера группы, однако, является не единственным средством разрушения кооперации. Принципы формирования её состава и внутренняя организация не менее (если не более) важны в этом отношении. Действительно, если немалая численность российских диссертационных советов (человек двадцать по сравнению, скажем, с тремя в англо-американских *dissertation committees*) и затрудняет торговлю степенями, а гигантские размеры собраний академиков — попадание в РАН крупных чиновников, то не слишком. Имеет значение постоянство взаимодействия внутри группы и наличие единых центров его координации.

Гипотеза 7. *Чем неустойчивее состав курирующей группы и нестабильнее связи между составляющими её индивидами, а также между ними и символизандами, тем менее вероятно, что курируемый ею символ будет продан или обменён.*

Нечто подобное имелось в виду изобретателями требования обязательного включения внешних участников в диссертационные советы и комитеты, внешних экспертов — в Государственные аттестационные комиссии, и имён внешних рецензентов — в академические издания. В ещё более радикальном претворении эта же идея стояла за так называемой гумбольдтовской реформой современных университетов Германии, запретившей инбридинг. Система мониторинга качества диссертаций, оставшаяся современной России в наследство от СССР, целиком основана на вере в силу социальной (и физической) дистанции: прошедший первичную процедуру текст отправляется в метрополию, слишком удалённую от большей части страны (и, вдобавок, слишком несистематичную и непредсказуемую в своей работе), чтобы имело смысл пытаться повлиять на её решения²⁶.

В. Мониторинг группой непосредственно заинтересованных. Остром пишет, что многие удачные решения «трагедии общинных земель» построены на делегировании обязанностей по мониторингу агентам, которые непосредственно заинтересованы в соблюдении правил объектом слежения [Ostrom 1990]. Обеспечить использование рыбаками установленной ширины ячеек сети проще всего, поделив море на участки и чередуя корабли, ловящие в них рыбу. Использование слишком мелкой сети командой предыдущего судна неизбежно отразится на улове следующего. Единственным способом, которым капитан, использующий «неправильную» сеть, сможет предотвратить предъявление публичных претензий, будет возвращение стоимости той части рыбы, которая досталась бы следующему судну, играй он по правилам. В таком случае для капитана первого судна не будет никакого преимущества в игре не по правилам. Некоторые из самых распространённых предохранителей в статусно-символических системах того же рода: они построены на создании курирующих групп из тех, кто одновременно

²⁵ Важно отметить, что символом, курируемым большой группой, в этих случаях является пост, занимаемый на основании результата голосования, или обобщённый показатель цитирования, а не отдельный голос или отдельное цитирование. Последние находятся под индивидуальным контролем, первые — нет. Вообще говоря, малое число ссылок может быть и куплено, несмотря на связанные с рефлексивностью издержки, но сделать то же самое в отношении нескольких десятков цитирований уже совершенно невероятно. Удивительно, тем не менее, что с момента появления индексов цитирования не произошло ни одного масштабного скандала, связанного с приобретением ссылок в статьях в реферируемых изданиях. Это поразительно, особенно в свете прямой экономической отдачи от подобной сделки [Tuckman and Leahey 1975] и скорости, с которой стали покупаться ссылки в блогах.

²⁶ В этом свете аспирантский фольклор о «феерическом бардаке в ВАКе» приобретает иной смысл: непредсказуемость в работе подобного ведомства отдаёт намеренной рандомизацией, исключающей сговор. Более эффективным, впрочем, было бы случайное распределение диссертаций по советам накануне защиты, которое полностью исключало бы соприкосновение диссертанта с комиссией до кануна дня Ч. Ещё более эффективным, хотя уже и совершенно нереализуемым практически, было бы случайное распределение членов самих советов.

является символизандами и эмитентами и поэтому — одновременно — сторонами, сильнее всего страдающими от девальвации и наиболее квалифицированными в её обнаружении. Правдоподобно, что столь типичные кооптации (например, выборы новых членов Академии другими академиками) берут своё начало именно здесь.

Заключение

Эта статья представляет собой серию предварительных замечаний, обозначающих возможное направление исследований. Она едва касается многих релевантных тем, а большую часть не затрагивает вовсе. Одна из таких тем, о которой добравшийся до заключения читатель, вероятно, уже неоднократно вспомнил, — это отношение символов академического статуса к тем атрибутам, которые они призваны обозначать. Интересной особенностью системы статусного символизма в науке является то, что она функционирует в отсутствие сколько-нибудь четкого и общепринятого определения свойств, подлежащих символизации. Что, например, призвана обозначать академическая степень? Потенциал? Квалификацию? Состоявшиеся достижения? И как получается, что в области типа социологии, населённой академическими племенами, не имеющими и тени согласия по поводу того, что может считаться должной квалификацией и достижением, кто какого положения достоин, временами удаётся добиться удивительной стабильности символов статуса?

Приведённые доводы призывают искать источник равновесия в символических системах в свойствах самих этих систем, не в их отношении с реальностью, что бы ни означало это слово. Хорошо организованная сеть символов способна удержать любой из своих узлов от девальвации. Однако сеть целиком эволюционирует в непредсказуемом направлении. Каждый следующий эмитент ориентируется на суждения, вынесенные предыдущим, добавляя от себя лишь незначительный импульс в развитие карьеры символизанда. Система социального символизма похожа на спиритическое приспособление, которым движения рук отдельных участников объединяются в общее перемещение, не контролируемое никем в отдельности и представляющее перед всеми как результат воздействия внешней силы. Эту силу участники, как правило, оптимистично принимают за голос разума. Тем не менее изучение академической истории недвусмысленно свидетельствует, что в каждый момент времени бо́льшая часть учёных вознаграждает себя и других за усилия в направлениях, которые затем будут отвергнуты как тупиковые. В некоторые эпохи система академического символизма точно отражала заслуги современников, какими они нам видятся из сегодняшнего дня. В другие времена она целиком погрязала в том, что нам сейчас кажется интеллектуальным недоразумением. Однако нет ни единой причины считать, что именно наш вердикт будет окончательным. Жизнь интеллектуальных репутаций не заканчивается с физической смертью их обладателя. Даже прервавшись, она может возобновиться усилиями потомков. Мёртвые ходят среди живых, а живые — среди мёртвых, и никто в точности не может сказать, кто из нас кто.

Благодарности

Соображения, изложенные в этой статье, впервые были озвучены в общении со многими людьми, и, как часто бывает в таких случаях, не всегда можно восстановить по памяти, кто заговорил об этом первым. Все нижеперечисленные поэтому являются законными соавторами всего вышесказанного, но в отличие от меня, не несут за него никакой ответственности. Беседы с Вадимом Волковым, Полом МакЛином и Марией Юдкевич были особенно полезны на разных этапах развития этих рассуждений. Участники обсуждения предыдущей статьи [Соколов 2008], организованного «Антропологическим форумом» (Владимир и Марина Волохонские, Владимир Гельман, Алексей Елфимов, Джейн Зависца, Елена Здравомыслова, Татьяна Зименкова, Сергей Соколовский, Андрей Стародубцев), предложили

множество интересных наблюдений, которые я широко использовал в данной работе. Я также многим обязан комментариям двух анонимных рецензентов журнала «Экономическая социология». Наконец, участники проекта «Петербургская социология после 1985 года: Институциональная динамика, экономическая адаптация и точки интеллектуального роста в локальном академическом сообществе», поддержанного Центром фундаментальных исследований ГУ ВШЭ, Тимур Бочаров, Катерина Губа, Мария Сафонова, Кирилл Титаев и Лев Шилев участвовали вместе со мной в сборе и анализе эмпирического материала, попыткой теоретизировать который является данная статья.

Литература

- Даймонд А. 2007 (1993). Поведение университетов и ученых: Экономическое объяснение. В сб.: Семенова М. (ред.) *Экономика Университета: Институты и Организации*. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ; 8–47.
- Зиммель Г. 1996 (1923). «Мода». В кн.: Зиммель Г. *Созерцание жизни*. Т. 2. М: Юрист: 266–292.
- ЛеГофф Ж. 1997 (1957). *Интеллектуалы в Средние века*. М.: Аллегро-Пресс.
- Соколов М. 2008. Проблема консолидации академического авторитета в постсоветской науке: Случай социологии. *Антропологический форум*: 9: 8–31.
- Akerlof G. A. 1970. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*: 84 (3): 488–500.
- Arrow K. 1985. Informational Structure of the Firm. *The American Economic Review*. 75 (2): 303–307.
- Axelrod R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. N. Y.: Basic Books.
- Axelrod R., Hamilton W. D. 1981. The Evolution of Cooperation. *Science*. 211(4489): 1390–1396.
- Blau, Peter M. 1977. A Macrosociological Theory of Social Structure. *American Journal of Sociology*. 83 (3): 26–54.
- Coleman J. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.
- Douglas M. 1986. *How Institutions Think*. N. Y.: Syracuse University Press.
- Goffman E. 1951. Symbols of Class Status. *British Journal of Sociology*. 11: 294–304.
- Goffman E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. N. Y.: Doubleday Anchor.
- Goffman E. 1967. Where the Action Is. In: Goffman E. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. N. Y.: Doubleday Anchor; 149–270.
- Goffman E. 1969. *Strategic Interaction*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Goldthorpe J. 2000. Social Class and the Differentiation of Employment Contracts. In: Goldthorpe J. *On Sociology*. Oxford University Press.
- Hardin G. 1968. The Tragedy of the Commons. *Science*. 162 (3859): 1243–1248.

- Kollock P. 1998. Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology*. 24: 183–214.
- Ostrom E. 1990. *Governing the Commons*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom E. 1997. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *The American Political Science Review*. 92 (1): 1–22.
- Podolny J. M. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. *The American Journal of Sociology*. 98 (4): 829–872.
- Podolny J. M. 2005. *Status Signals. A Sociological Study of Market Competition*. Princeton University Press.
- Raub W. 2004. Hostage Posting as a Mechanism of Trust. *Rationality and Society*. 16 (3): 316–395.
- Roley J. 2001. Silver Signals: Twenty Five Years of Screening and Signaling. *Journal of Economic Literature*. 39 (2): 432–478.
- Schelling Th. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- Spence M. 1976. Informational Aspects of Market Structure: An Introduction. *The Quarterly Journal of Economics*. 90 (4): 591–597.
- Spence M. 1973. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 87 (3): 355–374.
- Spence M. 2002. Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets. *The American Economic Review*. 92 (3): 434–459.
- Spurr St. 1970. *Academic Degree Structures: Innovative Approaches. Principles of Reforms in Degree Structures in the United States*. McGraw-Hill Book Company.
- Stewart D., Spille H. 1988. *Diploma Mills: Degrees of Fraud*. L.: Collier Macmillan Publishers.
- Stiglitz J. E. 2000. The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics. *The Quarterly Journal of Economics*. 115 (4): 1441–1478.
- Tuckman H., Leahey J. 1975. What Is an Article Worth? *The Journal of Political Economy*. 83 (5): 951–968.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

М. Грановеттер*

Сила слабых связей



ГРАНОВЕТТЕР Марк (Granovetter, Mark) — профессор социологии факультета социологии, профессор им. Джона Батлера Форда (John Butler Ford) в Школе гуманитарных и естественных наук Стэнфордского университета (Стэнфорд, США).

E-mail: mgranovetter@stanford.edu

Источник: Granovetter M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*. 78 (6): 1360–1380.

Публикуется с разрешения журнала «The American Journal of Sociology».

Пер. с англ. З. В. Котельникова
Науч. ред. В. В. Радаев,
Г. Б. Юдин

В статье¹ предлагается использовать анализ социальных сетей в качестве инструмента для соединения микро- и макроуровней социологической теории. Предлагаемая методика рассматривается на примере изучения тех последствий, которые имеет на макроуровне такой аспект микровзаимодействий, как сила диадических связей. Утверждается, что степень пересечения дружеских сетей двух индивидов находится в прямой зависимости от силы связи между ними. Исследуется, каким образом этот принцип воздействует на распространение влияния и информации, на возможности мобильности и организацию сообщества. Особое значение придаётся той сплавивающей силе, которой обладают слабые связи. Большинство сетевых моделей в неявной форме имеют дело с сильными связями, и тем самым сфера их применения ограничивается рамками малых групп с четко определёнными границами. Обращение к слабым связям уже само по себе подталкивает к обсуждению отношений между группами и изучению сегментов социальной структуры, которые с трудом поддаются определению в терминах первичных групп.

Ключевые слова: социальные сети; слабые социальные связи; социальная группа; непосредственное взаимодействие; социальная структура.

Фундаментальный недостаток современной социологической теории состоит в том, что она не может удовлетворительным образом связать взаимодействия микроуровня со структурами макроуровня. И крупномасштабные статистические обследования, и качественные исследования многое дают для понимания таких макрофеноменов, как социальная мобильность, организация сообщества и политическая структура. На микроуровне огромный и всё увеличивающийся корпус данных и теорий производит полезные идеи, проливающие свет на происходящее в границах малых групп. При этом в большинстве случаев от нас всё же ускользает понимание того, как взаимодействие в малых группах приводит к формированию макроструктуры.

* На момент публикации оригинала автор работал в Университете Джона Хопкинса (The Johns Hopkins University). — *Примеч. перев.*

¹ Замысел этой работы возник в ходе дискуссий с Харрисоном Уайтом (Harrison White), которому я признателен за многие предложения и идеи. Её первые версии читали Иван Чейз (Ivan Chase), Джеймс Дэвис (James Davis), Уильям Майкельсон (William Michelson), Нэнси Ли (Nancy Lee), Питер Росси (Peter Rossi), Чарлз Тилли (Charles Tilly) и анонимный рецензент — их критические замечания помогли существенно улучшить статью.

В данной работе я утверждаю, что анализ процессов в межличностных сетях позволяет наилучшим образом навести мосты между макро- и микроуровнями. Тем или иным способом, но именно при помощи этих сетей происходит перевод микровзаимодействий в макроструктуры и обратный переход к малым группам.

Любопытно, но социометрия — предвестница сетевого анализа — всегда находилась на периферии социологической теории, скорее даже за её пределами. Отчасти из-за того, что обычно её изучают и применяют только в качестве раздела социальной психологии; отчасти же из-за сложностей, присущих математически точному сетевому анализу. У нас не было ни теории, ни методик измерения и построения выборки, которые позволили бы переключить социометрию с привычного изучения малых групп на более крупные структуры. И хотя недавно появился целый ряд многообещающих исследований, в которых наметилось движение в данном направлении [Bott 1957; Mayer 1961; Milgram 1967; Boissevain 1968; Mitchell 1969], в них нет детальной теоретической проработки структурных вопросов. Те исследования, в которых она осуществляется, обычно выполняются на недостижимом уровне технической сложности, подходящем для таких журналов, как «Бюллетень математической биофизики» («Bulletin of Mathematical Biophysics»), где исходно интерес к изучению сетей был связан с разработкой теории нейронного, а не социального взаимодействия (см. полезные обзоры этой литературы, сделанные Джеймсом Коулманом (James Coleman) и Амном Рапорпортом (Amnon Rapoport) [Coleman 1960; Rapoport 1963]).

Моя стратегия в этой статье состоит в том, чтобы взять относительно узкий аспект микровзаимодействия — силу межличностных связей — и детально показать, как применение сетевого анализа может связать данный параметр со столь разными макрофеноменами, как диффузия (*diffusion*), социальная мобильность, политическая организация и социальная сплочённость в целом. Хотя здесь проводится, главным образом, качественный анализ, читатель, склонный к математическому анализу, обнаружит потенциальные возможности для построения моделей (математические доказательства, указания и ссылки приводятся в основном в сносках).

Сила связей

То, что обычно на интуитивном уровне понимается под силой межличностной связи, скорее всего соответствует следующему определению: сила связи — это комбинация (вероятно, линейная) продолжительности, эмоциональной интенсивности (*emotional intensity*), близости, или взаимного доверия (*confiding*), и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь². Каждый элемент этой комбинации в некоторой степени независим от других; хотя очевидно, что все они сильно связаны друг с другом. Обсуждение того, как операционализировать эти четыре элемента и какие веса следует присвоить каждому из них, нужно отложить до будущих эмпирических исследований³. Для достижения поставленной здесь цели будет достаточно, если большинство из нас, следуя своим примерным

² Предполагается, что рассматриваемые в данной работе связи положительны и симметричны. Возможно, построение всеобъемлющей теории потребует включить в анализ также негативные и/или асимметричные связи; но такое дополнение сделало бы избыточно сложными излагаемые здесь предварительные соображения.

³ Некоторые антропологи предлагают в качестве индикатора сильной связи использовать её множественность (*multiplexity*), исходя из того, что разнообразное содержание отношения указывает на наличие сильной связи [Kapferer 1969: 213]. При некоторых обстоятельствах данное утверждение соответствует действительности, однако связи, обладающие содержанием одного вида или неопределённым содержанием, также могут оказаться сильными [Simmel 1950: 317–329]. Предложенное нами определение предполагает, что большинство множественных связей относится к сильным, но при этом оно не отрицает и других возможностей.

интуитивным ощущениям, смогут достичь согласия относительно того, является ли данная конкретная связь сильной, слабой или отсутствующей вовсе⁴.

Рассмотрим двух произвольно взятых индивидов — назовем их A и B — и множество $S = C, D, E, \dots$ состоящее из всех людей, которые имеют связи с одним из них *или* сразу с обоими⁵. Мы можем соотнести диадические связи с более крупными структурами при помощи следующей гипотезы: чем сильнее связь между A и B , тем выше доля людей в множестве S , с которыми *оба человека* будут связаны, то есть будут иметь слабую либо сильную связь. Предполагается, что пересечение их дружеских кругов будет наименьшим, когда между ними нет связи; наибольшим, когда связь между ними сильная; средним, когда она слабая.

Рассматриваемая взаимозависимость проистекает прежде всего из того, что более сильная связь предполагает (по определению) больше совместно проведенного времени (*larger time commitments*). Если связи $A - B$ и $A - C$ существуют, то количество времени, которое C проводит с B , зависит (частично) от количества времени, которое A проводит с B и C соответственно. (Если бы события « A вместе с C » и « A вместе с B » были независимыми, то событие « C вместе с A и B » имело бы вероятность, равную произведению вероятностей первых двух событий. Например, если A и B проводят вместе 60 % времени, а A и C — 40 %, тогда A , B и C проводили бы вместе 24 % времени. Вероятность того, что указанная независимость действительно будет иметь место, выше до знакомства B и C , нежели после него.) Если между C и B нет отношений, то их общая сильная связь с A , вероятно, поспособствует их взаимодействию и образованию связи между ними. За этим в неявном виде стоит следующая мысль Джорджа Хоманса (George Homans): «Чем чаще люди взаимодействуют друг с другом, тем сильнее будут дружеские чувства между ними» [Homans 1950: 133].

Правдоподобность нашей гипотезе придают также эмпирические факты, свидетельствующие о том, что чем сильнее связь между двумя индивидами, тем больше они похожи друг на друга в разных аспектах [Berscheid, Walster 1969: 69–91; Bramel 1969: 9–16; Brown 1965: 71–90; Laumann 1968; Newcomb 1961: Ch. 5; Precker 1952]. Таким образом, если между A и B и между A и C существуют сильные связи, то B и C скорее всего окажутся похожи друг на друга, поскольку оба они похожи на A , и тем самым вероятность возникновения между ними дружбы в случае их знакомства увеличивается. И наоборот, эти два фактора — время и сходство — объясняют, почему более слабые связи $A - B$ и $A - C$ делают формирование связи $C - B$ менее вероятной, чем сильные: сокращается вероятность того, что C и B будут взаимодействовать и окажутся совместимыми друг с другом.

Подобный результат предсказывает и теория когнитивного баланса — в том виде, в каком она сформулирована у Ф. Хайдера [Heider 1958] и особенно у Т. Ньюкома [Newcomb 1961: 4–23]. Если сильные связи $A - B$ и $A - C$ существуют, и если B и C знают о существовании друг друга, то (при отсутствии положительной связи между ними) в этой ситуации неизбежно возникнет психологическое напряжение, так как C захочет, чтобы его чувства совпадали с чувствами его хорошего друга A ; то же самое будет верно и для B и *его* друга A . Однако если связи слабые, такая согласованность с точки зрения психологии не столь важна. (По этому поводу см. также: [Homans 1950: 255; Davis 1963: 448].)

⁴ К понятию «отсутствующие связи» мы относим как ситуации отсутствия всяких отношений, так и связи, не имеющие существенного значения, например, шапочные знакомства между людьми, которые живут на одной улице, или отношения с продавцом, у которого мы по обыкновению покупаем утреннюю газету. Тот факт, что эти люди знают друг друга по именам, никак не выделяет их отношения среди остальных связей этой категории, и подобными отношениями можно пренебречь. Однако в некоторых контекстах (к примеру, в случае катастрофы) такие несущественные (*negligible*) связи полезно отличать от отсутствующих. Эта неоднозначность возникает из замены непрерывной, по существу, переменной дискретными значениями, что нужно нам для удобства изложения.

⁵ В терминологии Дж. Барнса (J. Barnes), объединение их первичных сетей, в которых они занимают центральное положение (*union of their respective primary stars*) [Barnes 1969: 58].

Существуют и некоторые прямые подтверждения нашей основной гипотезы [Kapferer 1969: 229 (сноска); Laumann, Schuman 1969; Rapoport, Horvath 1961; Rapoport 1963]⁶. Правда, они не столь обстоятельны, как хотелось бы. В дополнение, однако, скажем, что определённые следствия, которые можно вывести из нашей гипотезы, нашли эмпирическое подтверждение. Их описание даст нам возможность сформулировать некоторые содержательные выводы из предложенного выше тезиса.

Слабые связи в процессах диффузии

Чтобы сформулировать выводы относительно больших сетей отношений, необходимо более чётко обозначить основную гипотезу. Это можно сделать, рассмотрев триады, которые могут быть образованы сильными, слабыми или отсутствующими связями между A , B и их любым случайно отобранным общим другом или другом одного из них (то есть каким-то членом вышеописанного множества S). Прodelать это со всей обстоятельностью позволила бы основательная математическая модель, предоставляющая возможность получить вероятности для различных типов. Однако такой анализ является слишком сложным, и в данной работе для моей цели достаточно сказать, что триада, которая согласно вышеизложенной гипотезе встречается с *наименьшей вероятностью* — это та, где между A и B существует сильная связь, у A имеется сильная связь с некоторым другом C , но между B и C связь отсутствует. Эта триада изображена на рис. 1. Чтобы выяснить последствия сделанного утверждения, я в дальнейшем усилю его и буду исходить из того, что

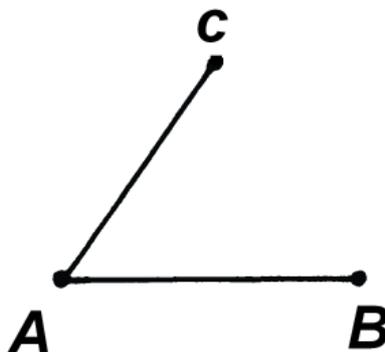


Рис. 1. Исклoчeнная триада

такая триада не встречается *никогда*, то есть если две другие связи являются сильными, связь $B—C$ существует всегда (не имеет значения, слабая она или сильная). Все выводы, которые следуют из этого предположения, правдоподобны настолько, насколько верно, что рассматриваемая триада в действительности не существует.

⁶ Модели и эксперименты Рапопорта и его коллег послужили главным толчком для написания данной работы. В 1954 г. Рапопорт высказал свои соображения по поводу «всем известного факта, что круги вероятных знакомых двух близко знакомых между собой индивидов должны пересекаться больше, чем круги вероятных знакомых двух случайно отобранных индивидов» [Rapoport 1954: 75]. А гипотеза, которую он сформулировал совместно с У. Хорватом (W. Horvath) в 1961 г., еще ближе к моей: «Можно ожидать, что сила дружеских отношений, а следовательно, и площадь пересечения кругов знакомств, уменьшается с увеличением их ранга в численном порядке» [Rapoport, Horvath 1961: 290]. (То есть лучший друг, второй друг, третий друг и т. д.) Однако то, как эти исследователи развивают свою гипотезу, сильно отличается от моего варианта — как содержательно, так и математически [Rapoport 1953a; 1953b; 1954; 1963; Rapoport, Horvath 1961].

То, что она не существует, подтверждается некоторыми эмпирическими свидетельствами. В ходе анализа 651 социограммы Дэвис [Davis 1970: 845] обнаружил, что в 90 % из них триады, состоящие из двух взаимных выборов и одного невыбора, встречались реже, чем можно было бы ожидать, предполагая, что речь идёт о случайной величине. Если мы допустим, что взаимный выбор обозначает сильную связь, то этот эмпирический факт служит весомым доводом в пользу моего аргумента⁷. По данным Ньюкома, в триадах, образованных диадами, проявляющими сильную взаимную симпатию, конфигурация из трёх сильных связей встречается тем чаще, чем дольше и лучше люди знают друг друга [Newcomb 1961: 160–165]. И хотя в исследовании Ньюкома не обсуждается, насколько часто встречается триада, изображённая на рис. 1, но подразумевается, что под воздействием процессов когнитивного баланса этот вариант исключается.

Значимость отсутствия этой триады в жизни может быть продемонстрирована при помощи понятия «мост»; под мостом понимается ребро в сети, которое обеспечивает *единственный* путь между двумя точками [Harary, Norman, Cartwright 1965: 198]. Поскольку в целом у каждого человека огромное множество контактов, то мост между A и B обеспечивает единственный путь, по которому проходит информация или распространяется влияние от любого контакта индивида A к любому контакту индивида B , а следовательно, от любого человека, опосредованно связанного с A , к любому человеку, *опосредованно* связанному с B . Таким образом, в ходе изучения диффузии мы можем ожидать, что мосты будут играть важную роль.

Далее, если указанная в качестве особого условия триада действительно не существует, тогда получается, что за исключением каких-то маловероятных обстоятельств *ни одна сильная связь не является мостом*. Рассмотрим сильную связь $A — B$: если A ещё имеет сильную связь с C , то, учитывая невозможность триады, изображённой на рис. 1, можно заключить, что C и B также связаны между собой таким образом, что от A к B существует путь $A — C — B$; а, значит, $A — B$ не является мостом. Следовательно, сильная связь может служить мостом, *только если* ни у одной из её сторон нет каких-либо *других* сильных связей, что маловероятно для любой социальной сети независимо от её размера (хотя возможно для какой-то малой группы). В свою очередь, слабые связи не подвержены таким ограничениям, хотя отсюда совсем не следует, что все они автоматически являются мостами. Здесь действительно важно то, что все мосты являются слабыми связями.

Вероятно, на практике в больших сетях редко встречается ситуация, когда определённая связь выступает *единственным* путём, соединяющим две точки. Однако эта связующая функция может выполняться *локально*. На рис. 2, например, связь $A — B$, строго говоря, не является мостом, поскольку можно проложить путь $A — E — I — B$ (и др.). Но $A — B$ — это кратчайший путь до B для F , D и C . Более наглядно эта функция продемонстрирована на рис. 3. На нём связь $A — B$ не только выступает для C , D и других локальным мостом к B , но в большинстве реальных ситуаций диффузии она будет наиболее вероятным и эффективным путём. Ф. Харари (F. Harary) и его коллеги показывают, что «вероятно, существует дистанция (длина пути), по превышении которой взаимодействие U с V становится маловероятным из-за издержек и искажений, порождаемых каждым передаточным звеном.

⁷ Это предположение подсказано одной из моделей Дэвиса [Davis 1970: 846], а в явном виде сформулировано Б. Мазуром [Mazur 1971]. Однако это предположение не является очевидным. В социометрических тестах с открытым выбором или с фиксированным, но широким списком возможных вариантов большинство сильных связей скорее всего приведут к взаимным выборам, однако этот результат могут дать и слабые связи. В тесте же с узким набором заданных вариантов большинство взаимных выборов скорее всего будут сильными связями, но некоторые из сильных связей могут оказаться асимметричными. Общий обзор смещений, производимых социометрическими методиками, см.: [Holland, Leinhardt 1971b].

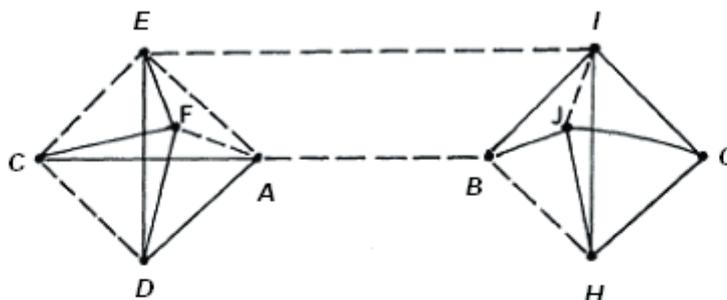
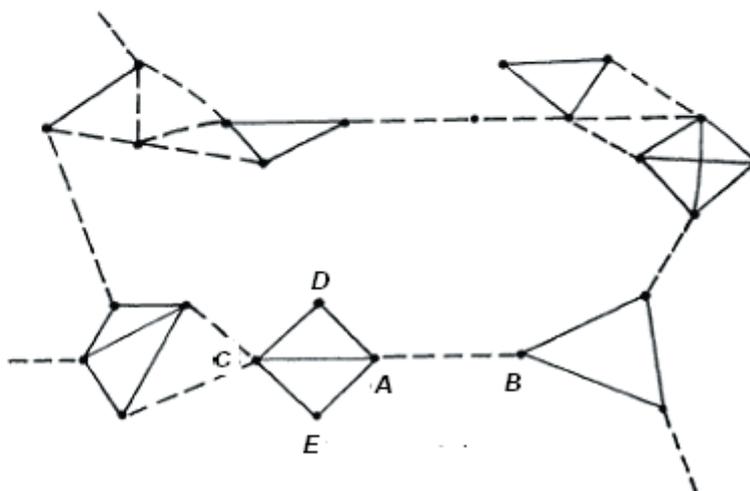


Рис. 2. Локальные мосты, степень 3



— Сильная связь
 - - - Слабая связь

Рис. 3. Локальные мосты, степень 13

Если V находится за пределами этой критической дистанции, то к нему не будут поступать сообщения от U » [Harary, Norman, Cartwright 1965: 159]. Я буду называть связь локальным мостом степени n , если n равно кратчайшему пути между двумя точками этой связи (отличному от самого моста) и $n > 2$. На рис. 2 $A - B$ является локальным мостом степени 3, а на рис. 3 — мостом степени 13. В социальной сети, аналогично ситуации с мостами в системе автомагистралей, значимость локального моста как связующего звена между двумя секторами будет больше, если для большого числа людей он является единственно возможной альтернативой, — то есть по мере увеличения его степени. Мост в абсолютном смысле — это локальный мост бесконечной степени. Согласно той же логике, что использовалась выше, локальными мостами могут быть только слабые связи.

Представим теперь, что мы принимаем предположение Дэвиса, согласно которому «в межличностных потоках некий ресурс будет перемещаться от человека I к человеку J с вероятностью, которая а) прямо пропорциональна числу полностью положительных (дружеских) путей⁸, соединяющих I и J ; и б) обратно пропорциональна длине таких путей» [Davis 1969: 549]⁹. Из этого следует: значимость слабых связей заключается в том, что те из них, которые являются локальными мостами, создают больше путей, и эти пути более короткие. Представим, что определённая связь удалена из сети; тогда можно посчитать, сколько путей в результате этого разорвалось и как изменилась средняя длина пути между двумя произвольными точками (с некоторыми ограничениями на длину рассматриваемого

⁸ В теории графов путь называется полностью положительным, если все рёбра, составляющие этот путь, являются положительными (то есть обозначают согласие или дружбу). — *Примеч. науч. ред.*

⁹ Хотя это предположение кажется правдоподобным, тем не менее, оно ни в коем случае не является самоочевидным. Удивительно, но существует очень мало эмпирических свидетельств, которые могли бы подтвердить или опровергнуть его.

пути). Основной тезис настоящей статьи состоит в том, что в среднем вероятность успешной передачи ресурса сильнее пострадает от удаления слабой связи, чем от удаления сильной¹⁰.

Грубо говоря, это означает, что любой распространяемый ресурс попадёт к большему количеству людей и пройдёт более длинную социальную дистанцию (то есть длину пути)¹¹ при следовании в большей степени через слабые связи, чем через сильные. Если кто-то пустит слух среди всех своих близких друзей, а они, в свою очередь, сделают то же самое, то многие услышат его по второму и третьему разу, так как у людей, между которыми сложились сильные связи, скорее всего будет много общих друзей. Если на каждой следующей волне пересказа желание распространить слух будет немного притупляться, то хождение вести, перемещающейся по сильным связям, с гораздо большей вероятностью ограничится несколькими кликами (*cliques*), чем при движении по слабым связям, поскольку в первом случае слух не будет проходить через мосты¹².

Так как социологи и антропологи уже провели несколько сотен исследований диффузии — обзор Эверетта Роджерса (Everett Rogers), опубликованный в 1962 г., охватывает 506 таких работ, — можно было бы предположить, что высказанные выше утверждения легко проверить. Но по ряду причин это не так. Во-первых, хотя в большинстве исследований выявляется высокая значимость межличностных связей, во многих из них не производится социометрических измерений (этот момент обсуждает Роджерс [Rogers 1962]). Когда же социометрические техники *используются*, то исследователи, как правило, строго ограничивают количество разрешённых выборов и не дают респондентам возможности назвать всех тех, с кем у них слабые связи. Следовательно, в таких исследованиях не измеряется предполагаемая значимость слабых связей для диффузии. Даже в тех случаях, когда собирается более полная социометрическая информация, практически не предпринимается попыток проследить межличностные пути, по которым проследовала инновация (или идея, или слух). Обычно фиксируется момент времени, когда каждый индивид перенимает инновацию, а также число социометрических выборов, которые он получил от других участвовавших в исследовании. Индивидов, которые получают много выборов, называют центральными, а тех, кто получает мало выборов, — маргинальными; затем рассматривают корреляцию этой переменной со временем, которое потребовалось на передачу инновации, и делают заключения о том, по каким путям инновация, вероятнее всего, проследовала.

Мою гипотезу можно соотнести с одним спорным вопросом в исследованиях диффузии. Одни указывают, что те, кто внедряет инновации на ранних этапах (*early innovators*), являются маргиналами, они «настолько слабо подчиняются нормам, что их поведение воспринимается как сильная девиация» [Rogers 1962: 197]. Другие полагают, что те, кто получает наибольшее число выборов, гораздо раньше осваивают инновацию (см., например, о внедрении нового лекарства во врачебную практику: [Coleman, Katz, Menzel 1966]). М. Беккер (M. Becker) пытается разрешить вопрос о том, занимают ли

¹⁰ Если подойти к вопросу более обстоятельно, то было бы полезным посмотреть, насколько правомерно говорить о том, что некая *совокупность* слабых связей выполняет функции моста. Это обобщение требует продолжительного и сложного обсуждения, которое мы не будем затевать здесь (см.: [Harary, Norman, Cartwright 1965: 211–216]).

¹¹ Мы можем определить социальную дистанцию между двумя индивидами в некой сети как количество рёбер в кратчайшем пути между ними. Данная формулировка аналогична понятию дистанции между точками в теории графов [Harary, Norman, Cartwright 1965: 32–33, 138–141]. Соломонофф (R. Solomonoff) и Рапорт подробно рассматривают роль этого показателя в диффузии и в теории эпидемий [Solomonoff, Rapoport 1951].

¹² Если бы не было эффекта затухания, то существовало бы некоторое число пересказов, достаточное для того, чтобы слух дошел до всех членов популяции, так как в действительности лишь в немногих сетях существуют полностью замкнутые (*self-contained*) клики. Таким образом, различие между использованием слабых и сильных связей фактически измеряется числом людей, которых удалось достичь за единицу (порядкового) времени [анализ порядковых временных рядов — методология изучения временных рядов, основанная на представлении времени как отношений порядка между периодами. — *Науч. ред.*]. Это можно назвать скоростью передачи (*velocity of transmission*). Я признателен Скотту Фелду (Scott Feld) за данное замечание.

ранние инноваторы центральные или маргинальные позиции, с помощью понятия «воспринимаемые риски внедрения определённой инновации» (*perceived risks of adoption of a given innovation*) [Becker 1970]. Его исследование инноваций в системе здравоохранения показывает, что если новая программа считается относительно безопасной и непротиворечивой (как это было с лекарством в исследовании Коулмана и др.), то её внедрение обеспечивается силами центральных фигур; в обратной же ситуации это делают маргиналы [Becker 1970: 273]. Беккер объясняет это тем, что у центральных фигур сильнее страх навредить своей профессиональной репутации.

А. Керкхофф, К. Бэк и Н. Миллер приходят к похожему выводу в исследовании другого типа [Kerckhoff, Back, Miller 1965]. Работу текстильной фабрики в одном из южных штатов парализовал массовый психоз (*hysterical contagion*): сначала несколько, а затем всё больше и больше работниц сообщили, что их укусило загадочное насекомое, у них развились тошнота, онемение и слабость — всё это привело к остановке фабрики. Когда «заражённых» работниц попросили назвать трёх своих ближайших подруг, многие из них указали друг на друга, однако среди тех, кого укусили самыми *первыми*, оказались социально изолированные женщины, которых почти никто не выбрал. Предложенное авторами объяснение совместимо с тем, которое даёт Беккер: поскольку симптомы могли показаться странными, те, кто «освоил инновацию» на первоначальном этапе, вероятнее всего, были маргиналами, которые в меньшей степени подвержены социальному давлению. Позднее «влиянию с большей вероятностью будут подвержены социально интегрированные люди... “Заражение” достигает социальных сетей и распространяется с возрастающей скоростью» [Kerckhoff, Back, Miller 1965: 13]. Это согласуется с утверждением Роджерса о том, что *первыми* (*first adopters*) инновации осваивают маргиналы, но уже следующая группа — те, кто осваивает их на раннем этапе (*early adopters*), — «представляет собой более интегрированную часть локальной социальной системы, чем первые инноваторы» [Rogers 1962: 183].

Вполне возможно, что действительно, как утверждается, центральные и маргинальные индивиды имеют сильную мотивацию; но даже если это верно в отношении маргиналов, трудно понять, как они могли бы успешно распространять инновации. Мы можем предположить, что поскольку сопротивление рискованной и девиантной деятельности выше, чем сопротивление деятельности безопасной и привычной, то на ранних стадиях, прежде чем инновация начнёт распространяться за счёт цепной реакции, для её распространения необходим доступ к ней большого числа людей, которые приняли бы её. Моя мысль состоит в том, что положение индивидов с большим количеством слабых связей наиболее способствует распространению таких проблемных инноваций, поскольку некоторые из этих связей являются локальными мостами¹³. Если инновация, исходно не пользующаяся популярностью, будет распространяться индивидами, у которых *мало* слабых связей, она, вероятнее всего, ограничится несколькими кликами. В результате такого рода инновация окажется мертворождённой и никогда не будет обнаружена в исследованиях диффузии.

Принимая во внимание то, как обычно проводятся социометрические измерения, вполне вероятно, что у тех маргинальных инноваторов, на которых обратили внимание исследователи диффузии, действительно будет много *слабых* связей — однако в большинстве случаев это всё же не более, чем допущение. Однако Керкхофф и Бэк в последующем более детальном исследовании инцидента с массовым психозом указывают, что респондентам, кроме вопроса о трёх лучших подругах, также

¹³ В организационной теории этих индивидов часто называют связными (*liaison person*), хотя в нашем случае их роль отличается от той, что им обычно приписывается. (В теории графов этому соответствует понятие «точка сочленения» (*cut point*) — вершины, удаление которой из графа разъединит две его части [Harary 1965].) Вообще, связные расположены с обеих сторон моста, однако наличие связного не подразумевает наличия моста. Для локальных мостов можно было бы разработать понятие локальных связных. В более детальном обсуждении я уделю больше внимания роли связного. Здесь же только подчеркну, что при данных посылах некто может быть посредником между двумя секторами сети *только* в том случае, если все его связи в одном или в обоих секторах являются слабыми.

задавали вопросы о том, с кем они ели, работали, совместно пользовались машиной и т. д. В результате анализа выбора на основе дружеских отношений получилось, что пять из шести работниц, первыми подвергшихся «заражению», «социально изолированы. Только одна из шести упоминается хотя бы одним респондентом в нашей выборке в качестве подруги. Тем более удивительно, что, как мы заметили, если использовать другие основания для выбора, эти шесть женщин упоминаются достаточно часто. На самом деле на иных основаниях, нежели дружба, их выбирают чаще, чем женщин из всех остальных категорий» [Kerckhoff, Back 1968: 112].

Хотя этот результат и свидетельствует в пользу тезиса о слабых связях, он всё же недостаточно убедителен. Более прямо тезис подтверждают работы по диффузии в несколько другой области — исследования «тесного мира» (*small-world*), проведённые Стэнли Милгрэмом (Stanley Milgram) и его коллегами. Название этим исследованиям дала банальная реплика, которой недавно познакомившиеся индивиды обмениваются, когда обнаруживают, что у них есть общий знакомый. Данная ситуация выводится на более высокий уровень обобщения через попытку измерить, какой длины будет путь из знакомых, который потребуется, чтобы соединить случайно выбранные пары индивидов в Соединённых Штатах. Случайно отобранным индивидам раздаются буклеты с просьбой отправить их названному в качестве цели лицу через того человека, кого отправитель знает лично и кто более вероятно, чем он сам, знаком с целевой персоной. Новый получатель затем передает буклет дальше по такой же схеме; в итоге либо буклет достигает цели, либо кому-то не удаётся переслать его дальше. В различных исследованиях доля завершённых цепочек варьируется от 12 % до 33 %, а количество связей в завершённых цепочках — от двух до десяти, в среднем — от пяти до восьми [Milgram 1967; Travers, Milgram 1969; Korte, Milgram 1970].

Каждый раз, когда кто-то направляет буклет, он также отсылает открытку исследователям, указывая, среди прочего, кем он приходится следующему получателю. Разрешается выбирать из двух категорий: «друзья» или «знакомые». Я буду исходить из того, что эти категории соответствуют сильным и слабым связям. В одном из исследований белых отправителей попросили передать буклет, а в качестве цели выступал темнокожий. В таких цепях важным моментом была *первая* передача буклета от белого к темнокожему. В 50 % случаев, когда белый описывал этого темнокожего как знакомого, цепочка в конце концов оказывалась завершённой; но когда белый отправлял буклет темнокожему-другу, показатель завершения падал до 26 %. (Мои расчеты основаны на неопубликованных данных, любезно предоставленных мне Чарлзом Корте [Charles Korte]; см.: [Korte 1967; Korte, Milgram 1970].) Таким образом, получается, что более слабые межрасовые связи оказываются более эффективными в преодолении социальной дистанции.

Другое важное исследование, проведенное Рапопортом и Хорватом [Rapoport, Horvath 1961], хотя и не относится собственно к исследованиям диффузии, но весьма похоже на них, поскольку в нём отслеживаются пути, по которым диффузия *могла бы* проходить. Авторы просили всех учащихся одной мичиганской средней школы (N = 851) перечислить восемь ближайших друзей в порядке предпочтения. Затем, сформировав несколько случайных подвыборок из группы опрашиваемых (размер выборки был определён произвольно и равнялся девяти), они вычислили для каждой такой подвыборки общее число учеников, оказавшихся в сети первых и вторых выборов, и посчитали среднее для всех подвыборок. То есть в таблицу заносились первый и второй выбор каждого члена выборки, затем к ним добавлялись первый и второй выбор *этих людей*, и т. д. На каждой ступени считались *только* имена ещё не выбранных, и эта процедура продолжалась до тех пор, пока не перестали появляться новые люди. Такую же процедуру применили для вторых и третьих выборов, третьих и четвёртых, и т. д., вплоть до седьмых и восьмых. (Теоретическая связь между этой отслеживающей процедурой и диффузией рассмотрена Рапопортом [Rapoport 1953a, 1953b, и особенно Rapoport 1954].)

Наименьшее совокупное число людей оказалось в сетях, порождённых первыми и вторыми выборами (предположительно, самыми сильными связями), а наибольшее число — в сетях, созданных седьмыми и восьмыми выборами. Это соответствует моему предположению о том, что через слабые связи можно достичь большего числа людей. Параметр в математической модели социогаммы, который приблизительно измерял пересечение кругов знакомств, уменьшался монотонно, с увеличением ранга в порядке друзей¹⁴.

Слабые связи в эгоцентрических сетях

В этом и следующем разделах я хочу обсудить общую значимость рассмотренных выше заключений и суждений на двух уровнях: сначала на уровне индивидов, затем на уровне сообществ. Мои соображения не претендуют на полноту и всесторонность; их предназначение состоит только в том, чтобы предложить примеры возможного применения полученных выводов.

В последние годы появилось много работ, изучающих влияние социальных сетей, в которых укоренены индивиды, на их поведение. В одних исследованиях основное внимание уделяется тому, каким образом сеть формирует и ограничивает поведение индивида [Bott 1957; Mayer 1961; Frankenberg 1965], в других — тому, как индивиды для достижения определённых задач могут манипулировать этими сетями [Mayer 1966; Boissevain 1968; Kapferer 1969]. В целом предполагается, что оба аспекта зависят от того, как выглядит структура сети. По мнению Э. Ботт (E. Bott), решающее значение имеет то, знакомы друзья некоторого субъекта между собой (так называемая туго связанная сеть (*close-knit network*)) или не знакомы (так называемая свободно связанная сеть (*loose-knit network*)). Барнс преобразует эту дихотомию в непрерывную переменную, вычисляя отношение количества наблюдаемых связей в сети, сформированной субъектом и его друзьями, к числу всех возможных связей; данный коэффициент соответствует тому, что часто называют плотностью (*density*) сети [Barnes 1969; Tilly 1969]¹⁵.

Однако А. Эпштейн (A. Epstein) отмечает, что в сети субъекта разные *области* могут обладать различной плотностью [Epstein 1969]. Он называет эффективно действующей сетью (*effective network*) тех, с кем субъект «взаимодействует наиболее интенсивно и регулярно и кто, следовательно, с высокой вероятностью окажется также знаком и между собой»; «остальные составляют *расширенную сеть* (*extended network*)» [Epstein 1969: 110–111]. В рамках моей концепции это соображение почти тождественно утверждению о том, что сильные связи субъекта формируют плотную сеть, а слабые — менее плотную. Я бы добавил: чтобы наилучшим образом отделить плотные сектора сети от менее плотных, имеет смысл объединить сильные связи с теми слабыми связями, которые не являются локальными мостами.

Вопрос, относительно которого нет общего согласия, состоит в том, должна ли сеть субъекта состоять только из тех, с кем он связан напрямую, или в неё следует включать также знакомых его знакомых и/или других индивидов. Исследования, в которых подчёркивается поглощение (*encapsulation*)

¹⁴ Этот параметр, θ , измеряет такое пересечение следующим образом: он равен нулю в случайной сети — там, где индивиды выбирают друг друга на случайной основе, и равен единице в сети, целиком состоящей из клик, которые между собой никак не связаны. Однако для промежуточных значений θ нет наглядной интерпретации в терминах индивидуального поведения, они приобретают смысл только в связи с конкретной математической моделью, определяющей данный параметр. Таким образом, этот параметр не соответствует в точности моему тезису о пересечении дружеских кругов.

¹⁵ Однако если ключевой вопрос действительно состоит в том, знакомы ли *друзья* субъекта между собой, то перед вычислением этого параметра следует, вероятно, вычестить из сети самого субъекта с его связями; в противном случае смещения будут особенно существенными в небольших сетях. Также важно отметить, что в неэгоцентрических сетях нет простого соответствия между плотностью и любым средним показателем того, в какой степени друзья различных субъектов знакомы друг с другом. Не следует путать плотность в том смысле, который используется здесь, с аксонной плотностью (*axone density*) в моделях Рапопорта — количеством выборов, произведённых каждым узлом некой сети.

индивида сетью, скорее придерживаются первой позиции; те же, кто делает акцент на управлении сетью, — скорее второй, так как информация или блага, доступные через прямых знакомых, могут зависеть от того, кем, в свою очередь, являются их *знакомые*. Я полагаю, что если разделить сеть субъекта на сектор, состоящий из сильных и не являющихся мостами слабых связей, с одной стороны, и сектор, состоящий из слабых связей-мостов — с другой, то можно работать в обоих направлениях. Связи в первом секторе — это преимущественно люди, не только знающие друг друга, но у которых также мало контактов, не связанных с субъектом. В «слабом» же секторе контакты субъекта не только не будут связаны между собой, но *без сомнения будут* связаны с индивидами, с которыми не связан сам субъект. Таким образом, косвенные контакты обычно достигаются через связи из второго сектора. Следовательно, такие связи важны не только для возможностей субъекта манипулировать сетями, но также и потому, что они являются каналами, по которым к субъекту попадают социально удалённые от него идеи, влияние или информация. Чем меньше у субъекта не прямых контактов, тем более ограниченными будут его знания о мире, находящемся за пределами его дружеского круга; отсюда получается, что слабые связи-мосты (и те не прямые контакты, которые они обеспечивают) оказываются важными в обоих отношениях.

Я разовью это утверждение с эмпирической точки зрения, ссылаясь на некоторые результаты, недавно полученные мною в ходе исследования рынка труда. В экономике труда давно известно, что американские «синие воротнички» чаще находят новую работу через личные контакты, нежели через другие каналы поиска. (Многие исследования представлены в обзоре Г. Парнса [Parnes 1954: Ch. 5].) Последние исследования показывают, что это верно и для специалистов, вспомогательного персонала и управленцев [Shapiro, Howell, Tombaugh 1965; Brown 1967; Granovetter 1970]. В своей работе, посвящённой изучению этого вопроса, я специально акцентировал внимание на природе *связи* между человеком, который поменял работу, и контактным лицом, предоставившим ему необходимую информацию.

Исследуя случайную выборку специалистов, вспомогательного персонала и управленцев, недавно сменивших работу и проживающих в одном из предместий Бостона, я спрашивал у тех, кто нашёл новую работу через личные контакты, о том, как часто они *виделись* с тем, кто передал им информацию о вакансии, в период, предшествовавший смене работы. Я буду использовать этот параметр в качестве показателя силы связи¹⁶. Поначалу совершенно естественной кажется мысль, что у тех, с кем у нас сильные связи, больше желания помочь нам найти работу. Этому противоречат выдвигаемые мной структурные аргументы: те, с кем мы связаны слабо, с большей вероятностью входят в те круги, в которые не входим мы сами, и тем самым они имеют доступ к информации, которой мы не располагаем.

Для измерения частоты контактов я использовал следующие категории: часто = по крайней мере два раза в неделю; иногда = чаще, чем раз в год, но реже, чем два раза в неделю; редко = один раз в год или реже. Из тех, кто нашёл работу при помощи личных контактов, 16,7 % сказали, что они виделись со своим контактным лицом часто; 55,6 % — иногда; 27,8 % — редко (N = 54)¹⁷. Очевидно, здесь наблюдается смещение в сторону части континуума, которая обозначает слабые связи. Это свидетельствует о том, что структура имеет большее значение, чем мотивация.

¹⁶ Хотя это соответствует только первому из четырёх аспектов моего определения, дополнительные свидетельства, полученные в ходе интервью, дают основание полагать, что в данном случае этот показатель отвечает всему определению. Во время исследования мне ещё не приходило в голову, что сила связи может быть полезной переменной.

¹⁷ Приводимые здесь абсолютные значения малы, так как они относятся к случайной подвыборке объёмом 100 человек (из общей выборки в 282 человека), которых я проинтервьюировал лично. Интервью позволили мне задать более подробные вопросы. Выборки почтового опроса и личных интервью сравнивались по большому количеству общих параметров, и сравнение показало отсутствие значимых различий между ними. Это означает, что результаты, полученные для вопросов, которые задавались только в меньшей выборке, должны были бы оказаться сходными и в почтовой выборке.

Во многих случаях контактным лицом оказывался человек, занимавший на тот момент маргинальную позицию в сети контактов респондента: например, старый приятель из колледжа или бывший коллега/начальник, с которым поддерживались эпизодические контакты [Granovetter 1970: 76–80]. Обычно эти связи никогда и не были по-настоящему сильными, даже на этапе их возникновения. Что касается рабочих связей, то, как правило, по словам респондентов, они никогда не встречались с этим человеком вне рабочей обстановки¹⁸. Такие связи возобновлялись при помощи случайных знакомых или общих друзей. Интересно, что люди получают самую важную информацию от тех, о чьём существовании они уже успели позабыть¹⁹.

Также я спрашивал респондентов, откуда их контактные лица *получили* информацию, которую затем передали им. В большинстве случаев мне удалось проследить путь информации до первоисточника. Я ожидал, что, как и в случае распространения слухов или заболеваний, будут задействованы длинные пути. Однако в 39,1 % случаев информация пришла непосредственно от будущего работодателя, с которым респондент уже был знаком; 45,3 % сказали, что между ними и их будущими работодателями был один посредник; 12,5 % указали, что было два посредника; 3,1 % — более двух (N = 64). Данный факт свидетельствует о том, что для некоторых важных целей достаточно рассматривать, как в моём случае, эгоцентрическую сеть, которая состоит из самого субъекта, его знакомых и знакомых его знакомых. Если бы информация на самом деле следовала длинным путём, то о каждой вакансии узнавали бы очень многие, и ни одна конкретная связь не имела бы решающего значения. Такая модель потока информации о вакансиях на самом деле соответствует экономической модели совершенного рынка труда. Но та небольшая категория респондентов, которые получили информацию более чем через одного посредника, представлена в основном молодыми людьми и теми, кто рискует остаться без работы, то есть маловероятно, что их контактное лицо оказало им протекцию при трудоустройстве. По сути, эти респонденты похожи скорее на тех, кто прибегает к *формальным* посредникам (агентствам, рекламным объявлениям), чем на тех, кто получает информацию через короткие пути. Те, кто пользуется агентствами и объявлениями, занимают плохие позиции на рынке труда и недовольны своим положением; они получают информацию без оказания протекции. Информация о вакансии, добытая через пятые руки, точно так же не позволяет соискателю рассчитывать на то, что ему дадут рекомендацию, как если бы он прочитал об этой вакансии в газете.

Таким образом, в некоторых случаях привычное противопоставление формальных каналов или стандартных процедур распространению информации и влияния через личные связи не работает; напротив, первые можно рассматривать как предельный случай длинных цепей диффузии. В особенности это вероятно в случаях, когда информация имеет инструментальное значение. Такая информация обладает наибольшей ценностью, когда она предназначена для одного конкретного человека.

¹⁸ Часто, когда я спрашивал респондентов, не был ли тот, кто рассказал им об их нынешнем месте работы, их другом, они отвечали: «Не другом, а знакомым». Эта реплика повторялась так часто, что навела меня на мысль о включении в статью данного раздела.

¹⁹ Дональд Лайт (Donald Light) предложил мне альтернативную причину, по которой стоит ожидать преобладания слабых связей при передаче информации о местах работы. Он считает, что у любого человека большинство связей являются слабыми, поэтому, основываясь на предположении о случайности (*random model*), нам следует ожидать, что большинство связей, через которые циркулирует информация о работе, также будут слабыми. Обоснованность этого возражения невозможно проверить, поскольку отсутствуют данные по сетям знакомых в целом, которые можно было бы сравнить с данными по трудоустройству. Однако даже если бы эта предпосылка была верной, всё же можно было бы ожидать, что более сильная мотивация близких друзей перевесит тот факт, что их численно меньше. Предположения о случайности можно делать на различных основаниях, и не ясно, какое именно из них следует принять в качестве отправной точки. Согласно одному из таких правдоподобных предположений информация проходит через связи пропорционально времени, затраченному на данное взаимодействие. Такая модель предполагает, что через сильные связи проходит гораздо больше информации в отличие от модели, в которой не делается различий между разными типами связей.

Следовательно, для индивида слабые связи оказываются важным источником возможной мобильности. Если же рассматривать ситуацию на макроуровне, то слабые связи играют значимую роль в создании социальной сплочённости. Когда человек меняет работу, он не только перемещается из одной социальной сети в другую, но и устанавливает связь между ними. Нередко оказывается, что такая связь имеет ту же природу, что и связь, которая содействовала его собственному перемещению. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой реально функционирующую в определённом месте сеть. В особенности это характерно для небольших групп специалистов и вспомогательного персонала с чётко определёнными границами. Таким образом, информация и идеи легче циркулируют в профессиональной среде, порождая в ней некоторое «чувство единого сообщества» (*sense of community*), которое активизируется на встречах и собраниях. Возможно, наиболее важным последствием таких встреч является поддержание слабых связей.

Слабые связи и организация сообщества

Эти соображения о чувстве единого сообщества могут напомнить нам о том, что в большинстве случаев желательно иметь дело с более крупной единицей анализа, чем отдельно взятый индивид. В данном разделе мне бы хотелось развить свою аргументацию, проанализировав, почему одни сообщества легко и продуктивно объединяются для достижения общих целей, а другие кажутся неспособными мобилизовать свои ресурсы даже перед лицом серьёзных угроз. Например, итальянской общине, проживавшей в бостонском Уэст-Энде, не удалось даже *основать* организацию, чтобы выступить против программы городского обновления, которая в конце концов разрушила эту общину. В особенности это кажется парадоксальным в свете того, что Герберт Ганс (Herbert Gans) в своём описании говорит о сплочённости социальной структуры Уэст-Энда [Gans 1962].

Часто для объяснения таких парадоксов ссылаются на различия в культуре и личностных характеристиках. Ганс сравнивает субкультуры низшего, рабочего и среднего классов и делает вывод о том, что лишь в последнем случае доверие к лидерам и совместная работа для достижения общих целей распространены настолько, что может сформироваться эффективная организация. Рабочий класс Уэст-Энда не мог сопротивляться городскому обновлению [Gans 1962: 229–304]. А в то же время согласно многочисленным и достоверно описанным случаям *некоторые* сообщества в рамках рабочего класса весьма успешно мобилизуются при сопоставимых или даже меньших угрозах [Dahl 1961: 192–199; Keys 1969; Davies 1966: Ch. 4]²⁰. В качестве более тонкого аналитического инструмента я бы предложил исследовать социальные сети этого сообщества, чтобы понять, могут ли особенности структуры сети облегчить или заблокировать организацию.

Для начала представьте себе некое сообщество, которое полностью поделено на клики, причем так, что каждый человек связан со всеми членами своей клики и не связан ни с кем за её пределами. Возникновение организации в таком сообществе было бы очень затруднительным. С помощью распространения листовок, объявлений по радио и других методов можно было бы *проинформировать* всех о создающейся организации. Но исследования диффузии и массовой коммуникации показывают, что люди редко *действуют* на основе сведений, полученных из масс-медиа до тех пор, пока эти сведения не пройдут также через их личные связи [Katz, Lazarsfeld 1955; Rogers 1962], поскольку у людей нет особых причин считать, что рекламируемый продукт или организацию следует воспринимать всерьёз. Таким образом, если одна клика воодушевлена идеей создания организации, то этот энтузиазм не будет распространяться на другие клики, и для того чтобы данное мероприятие имело успех, он должен вызревать в *каждой клике* по отдельности.

²⁰ На этот факт мне указал Ричард Вулф (Richard Wolfe).

С этим тесно связана проблема доверия. Я бы предположил, что наличие или отсутствие доверия у человека к данному конкретному лидеру в большой мере зависит от того, есть ли среди его личных контактов посредники, которые могут, апеллируя к своему собственному знанию, убедить его в том, что лидеру стоит доверять, и — при необходимости — походатайствовать за него перед лидером или его помощниками. Доверие к лидерам целиком зависит от *способности предсказывать их поведение* и влиять на *него*. Лидеры же, со своей стороны, мало заинтересованы в том, чтобы быть отзывчивыми по отношению к тем, с кем не связаны ни прямо, ни косвенно, или хотя бы искать их доверия. Таким образом, фрагментация сети, которая существенно сокращает количество путей от любого лидера к его потенциальным последователям, будет препятствовать формированию доверия к таким лидерам. Более того, это препятствие не будет полностью иррациональным.

Могла ли социальная структура Уэст-Энда в действительности принадлежать к такому типу? Сначала отметим, что если предполагаемая структура по определению является крайне фрагментарной, то заметить это можно только на макроуровне — при взгляде на сеть «с высоты птичьего полета». На локальном уровне она будет сплочённой. (Дэвис также отметил этот парадокс в сходном контексте [Davis 1967].) Аналитик, изучающий такую группу, посредством включённого наблюдения, возможно, никогда не выяснит степень фрагментации, особенно если между кликами нет этнических, культурных или других заметных различий. Характер включённого наблюдения предполагает, что исследователь скорее всего будет ограничен довольно узким кругом общения, и для проникновения в другие клики ему потребуется несколько полезных и надёжных контактов. «Особенно много неприятностей доставила проблема вхождения в сообщество Уэст-Энда», — пишет Ганс. Но, в конце концов, Ганса и его жену «благожелательно приняли одни из наших соседей, которые стали нашими друзьями. В результате они часто приглашали нас на свои вечеринки и представили нас другим соседям, родственникам и друзьям... Со временем... другие жители Уэст-Энда... познакомили меня с родственниками и друзьями, хотя *большинство* из этих дружеских встреч, в которых я принимал участие, устраивались нашими *первыми* знакомыми и их окружением» (курсив мой. — М. Г.) [Gans 1962: 340–341]. Таким образом, тот факт, что Ганс наблюдал в группах сплочённость, *не противоречит* наличию общей фрагментации.

Предположим теперь, что все связи в Уэст-Энде были либо сильными, либо отсутствующими, и триада, изображённая на рис. 1, не встречалась. Тогда все друзья любого человека сами оказались бы друзьями, а все их друзья также вошли бы в число друзей субъекта. Если каждый человек не соединен сильной связью со *всеми* остальными членами сообщества, то структура сети действительно будет распадаться на изолированные клики, как и предполагалось выше. (На математическом языке Дэвиса это означает, что общая сеть кластеризуема (*clusterable*), то есть может быть однозначным образом разделена на кластеры [Davis 1967: 186].) А поскольку маловероятно, чтобы кому-то удавалось поддерживать больше, чем несколько десятков сильных связей, результат должен быть именно таким.

Чтобы ситуацию можно было хотя бы частично объяснить с помощью этих соображений, необходимо, чтобы жители Уэст-Энда тратили достаточное количество своего социального времени на сильные связи. Ганс утверждает, что «общение (*sociability*) представляет собой рутинизированные встречи относительно неизменной и однородной по составу группы, включающей членов семьи и друзей, организуемые несколько раз в неделю». Некоторые «участвуют в неформальных кликах и клубах, состоящих из людей, не приходящихся друг другу родственниками... Но их численность, а также количество времени, уделяемого этим группам, таковы, что они гораздо менее важны, чем семейные круги» [Gans 1962: 74, 80]. Более того, в Уэст-Энде не функционировали два типичных источника образования слабых связей — формальные организации и рабочая среда: уровень членства в организациях был практически равен нулю [Gans 1962: 104–107] и лишь немногие работали в пределах своего района, так что сформированные на работе связи не играли роли в этом сообществе [Gans 1962: 122].

Тем не менее трудно поверить, что в сообществе, где территориальная мобильность отсутствовала, а дружба была на всю жизнь [Gans 1962: 19], каждый человек не был знаком с множеством других и что в нём было лишь немного слабых связей. Однако вопрос заключается в том, являлись ли такие связи мостами²¹. Если ни одна из них не была мостом, то сообщество было фрагментировано именно так, как это описано выше, за исключением того, что в кликах имелись не только сильные, но и слабые связи. (Это следует опять же из проведённого Дэвисом анализа кластеризуемости: сильные и слабые связи он называет позитивными, а отсутствующие — негативными [Davis 1967].) Такая модель кажется правдоподобной, поскольку в Уэст-Энде не работают иные способы *развития* слабых связей, кроме как знакомство с друзьями друзей (под друзьями здесь понимаются также и родственники) — в таком случае новая связь автоматически не становится мостом. Отсюда, видимо, следует: для того чтобы в сообществе было много слабых связей-мостов, должно существовать несколько разных способов или контекстов, в которых люди могут их сформировать. Поучителен случай Чарльзтауна, когда всё в том же Бостоне сообщество представителей рабочего класса успешно объединилось для борьбы с тем же планом обновления города, против которого жители Уэст-Энда оказались бессильны: в отличие от Уэст-Энда в Чарльзтауне кипела бурная организационная жизнь, и большинство проживавших там мужчин работали в пределах данной территории [Keyes 1969: Ch. 4].

Все эти рассуждения умозрительны, поскольку отсутствуют эмпирические данные о сетях на тот момент. Для того чтобы показать, что Уэст-Энд был фрагментирован или что те сообщества, которым удалось объединиться, не были фрагментированы, а также чтобы продемонстрировать, что принципиальное влияние на формирование того или иного типа структуры оказали слабые связи, необходима достоверная информация, которой мы не располагаем и которую было бы нелегко собрать. Такая информация не собиралась *и в других* случаях. Но, по крайней мере, здесь была предложена теоретическая рамка, при помощи которой можно не только проводить анализ *post hoc*, но и *предсказывать*, как разные сообщества будут отличаться друг от друга по своей способности действовать для достижения общих целей. Начиная такое исследование, возможно, имеет смысл руководствоваться следующим принципом: чем больше локальных мостов (в расчёте на одного человека) существует в сообществе и чем выше их степень, тем более сплочённым оказывается данное сообщество и тем выше его способность действовать сообща. Таким образом, изучение происхождения и природы (например, силы и содержания) таких связей-мостов позволит по-новому взглянуть на социальную динамику сообщества.

Микро- и макромоделли сетей

В отличие от большинства моделей межличностных сетей представленная здесь модель предназначена, в первую очередь, не для анализа малых групп, которым свойственно непосредственное взаимодействие «лицом к лицу», или групп, существующих в ограниченном институциональном и организационном окружении. Её предназначение состоит скорее в установлении связи этих микроуровневых сетей друг с другом, а также с более широкими и менее структурированными сетями на макроуровне. Вот почему акцент здесь делается в большей мере на слабые, а не на сильные связи. Слабые связи с большей вероятностью соединяют членов *различных* малых групп, чем сильные; последние, как правило, сосредоточены внутри отдельных групп.

По этой причине мои рассуждения непригодны для изучения внутренней структуры малых групп. Это станет более очевидным, если противопоставить изложенную здесь модель другой, с которой у неё много общего, — модели DHL, предложенной Джеймсом Дэвисом, Полом Холландом (Paul Holland) и Самуэлем Лейнхардтом (Samuel Leinhardt) [Davis 1970; Davis, Leinhardt 1971; Holland, Lein-

²¹ См. превосходное наглядное описание роли связей-мостов — мимолётных связей (*hop-skip links*) в организации сообщества у Джейн Джейкобс [Jacobs 1961: Ch. 6].

hardt 1970, 1971a, 1971b; Davis, Holland, Leinhardt 1971; Leinhardt 1972]. Руководствуясь некоторыми соображениями, высказанными Джорджем Хомансом в книге 1950 г. «Человеческая группа» («The Human Group»), авторы утверждают, что «главное положение структурной социометрии состоит в следующем: межличностные выборы обычно обладают транзитивностью: если P выбирает O и O выбирает X , то P скорее всего выберет X » (Davis, Holland, Leinhardt 1971: 309]. В тех случаях, когда данное высказывание полностью верно (и нет никаких исключений), социограмму можно разделить на клики, в которых все индивиды выбирают друг друга; все асимметричные выборы или невыборы будут иметь место только между кликами, и асимметрия, если она существует, будет наблюдаться лишь в одном направлении. Таким образом, можно провести частичное упорядочение клик. Если взаимный выбор предполагает равенство статусов, а асимметричный выбор — их неравенство, то это упорядочение будет отражать стратификационную структуру группы [Holland, Leinhardt 1971a: 107–114].

Сразу можно видеть: эта модель отличается от моей уже тем, что она задана в терминах выборов, а не связей. В большинстве социометрических тестов людей спрашивают о том, кто им больше всего нравится или с кем они предпочли бы делать что-то совместно, а не о том, с кем они действительно проводят время. Если транзитивность является скорее свойством нашей когнитивной, нежели социальной структуры, то этот метод может преувеличивать её распространённость. Но поскольку модель DHL можно переформулировать в терминах связей, то это отличие не является решающим.

Более важное отличие состоит в применении моего аргумента к транзитивности. Пусть P выбирает O и O выбирает X (или, что то же самое: пускай X выбирает O и O выбирает P). Тогда, с моей точки зрения, вероятность транзитивности (P выберет X или X выберет P) наибольшая, когда обе связи ($P — O$ и $O — X$) являются сильными; наименьшая, когда обе связи являются слабыми; и принимает промежуточные значения, когда одна — сильная, а другая — слабая. Следовательно, утверждается, что транзитивность является скорее функцией от силы связей, нежели свойством любой социальной структуры.

Обоснование этого утверждения отчасти совпадает с обоснованием, предложенным нами ранее для триады, обозначенной как $A — B — C$. Кроме того, здесь важно подчеркнуть, что модель DHL была разработана для малых групп, и увеличение размера группы считается основной причиной ослабления транзитивности. Если P выбирает O , а O выбирает X , то, исходя из соображений консистентности, P должен выбрать X ; но если P совсем не знает или плохо знает X , то отсутствие такого выбора не означает отсутствия консистентности. Для того чтобы действовала логика транзитивности, группа должна быть достаточно малочисленной: тогда любой человек будет знать о каждом другом достаточно много, чтобы решить для себя, выбрать его или нет, и встречаться с ним достаточно часто, чтобы испытывать потребность в таком решении. Поэтому включение слабых связей в мою модель снижает ожидание транзитивности и позволяет изучать межгрупповые отношения, а также аморфные фрагменты социальной структуры, которые трудно разделить на группы с непосредственным взаимодействием «лицом к лицу», но которые могут, тем не менее, представлять интерес для исследователя. Недавно антропологи стали называть такие фрагменты структуры квазигруппами [Mayer 1966; Boissevain 1968].

Поскольку, как я уже говорил выше, в социограммах плохо представлены слабые связи, эмпирические исследования по модели DHL, в которых статистические тесты применяются к социометрическим данным, мало что могут дать для подтверждения или опровержения моего аргумента относительно транзитивности. Есть, однако, один результат, заслуживающий обсуждения. Лейнхардт [Leinhardt 1972] демонстрирует, что с увеличением возраста школьников их социограммы всё больше приближаются к транзитивной модели (самой старшей среди тестируемых групп были шестиклассники). Он полагает,

что в этом проявляется когнитивное развитие — рост способности использовать транзитивную логику. Если мои утверждения верны, то альтернативное объяснение состоит в том, что с возрастом дети создают более сильные связи. Это согласуется с некоторыми теориями детского развития (см., в особенности: [Sullivan 1953: Ch. 16]) и, в соответствии с моей аргументацией, предполагает большую транзитивность структуры. Одно из подтверждений этого объяснения можно обнаружить в том, что в исследовании Лейнхардта доля взаимных выборов положительно коррелирует как с возрастной категорией, так и с уровнем транзитивности. Вероятно, в этих социограммах, где каждый ребёнок сделал в среднем примерно лишь по четыре выбора, большинство взаимных выборов отражали сильные связи (см. сноску 7).

Заключение

Основной вывод данной работы заключается в том, что на личный опыт индивидов сильно влияют более широкие аспекты социальной структуры, которые находятся полностью вне сферы распоряжения или контроля каждого из них по отдельности. Таким образом, поиск связи микро- и макроуровней — это не роскошь, а необходимое средство развития социологической теории. Такая связь порождает парадоксы: слабые связи, которым часто ставят в вину распространение отчуждения [Wirth 1938], здесь рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также их интеграции в сообщества; а сильные связи, способствующие формированию сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментации. Парадоксы — замечательное противоядие для теорий, которые всему дают слишком уж гладкие объяснения.

Предложенная нами модель — это только небольшой шаг на пути к установлению связи между уровнями, всего лишь фрагмент теории. Изучение одной только *силы* связей не учитывает, например, всех важных вопросов, имеющих отношение к их содержанию. Какова связь между силой и уровнем специализации (*degree of specialization*) связей? Или между их силой и иерархической структурой? Что делать с так называемыми негативными связями? Должна ли сила связи быть представлена в виде непрерывной переменной? Каковы основные этапы развития сетевой структуры?

Как только эти вопросы будут решены, возникнут другие. Демография, коалиционная структура и мобильность — вот лишь часть переменных, которые могут иметь особое значение при разработке связи между микро- и макроуровнями при помощи сетевого анализа; потребуется также уточнить, какое отношение они имеют к предложенным в данной статье рассуждениям. Моя работа имеет здесь преимущественно разведывательный и программный характер. Её основная цель состоит в том, чтобы вызвать интерес к предлагаемой здесь теоретической и исследовательской программе.

Литература

- Barnes J. A. 1969. Networks and Political Process. In: Mitchell J. C. (ed.). *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.
- Becker M. 1970. Sociometric Location and Innovativeness. *American Sociological Review*. 35: 267–282.
- Berscheid E., Walster E. 1969. *Interpersonal Attraction*. Reading, Mass.: Addison Wesley.
- Boissevain J. 1968. The Place of Non-Groups in the Social Sciences. *Man*. 3: 542–256.
- Bott E. 1957. *Family and Social Network*. L.: Tavistock.

- Bramel D. 1969. Interpersonal Attraction, Hostility and Perception. In: Mills J. (ed.). *Experimental Social Psychology*. N. Y.: Macmillan.
- Brown D. 1967. *The Mobile Professors*. Washington, D. C.: American Council on Education.
- Brown R. 1965. *Social Psychology*. N. Y.: Free Press.
- Coleman J. S. 1960. The Mathematical Study of Small Groups. In: Solomon H. *Mathematical Thinking in the Measurement of Behavior*. Glencoe: Free Press.
- Coleman J. S., Katz E., Menzel H. 1966. *Medical Innovation: A Diffusion Study*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Dahl R. 1961. *Who Governs?* New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Davies J. C. 1966. *Neighborhood Groups and Urban Renewal*. N. Y.: Columbia University Press.
- Davis J. A. 1963. Structural Balance, Mechanical Solidarity and Interpersonal Relations. *American Journal of Sociology*. 68: 444–462.
- Davis J. A. 1967. Clustering and Structural Balance in Graphs. *Human Relations*. 20: 181–187.
- Davis J. A. 1969. Social Structures and Cognitive Structures. In: Abelson R. P. et al. *Theories of Cognitive Consistency*. Chicago: Rand McNally.
- Davis J. A. 1970. Clustering and Hierarchy in Interpersonal Relations. *American Sociological Review*. 35: 843–852 .
- Davis J. A., Holland P., Leinhardt S. 1971. Comment. *American Sociological Review*. 36: 309–311.
- Davis J. A., Leinhardt S. 1971. The Structure of Positive Interpersonal Relations in Small Groups. In: Berger J., Zelditch M., Anderson B. (eds.). *Sociological Theories in Progress*. Vol. 2. Boston: Houghton-Mifflin.
- Epstein A. 1969. The Network and Urban Social Organization. In: Mitchell J. C. (ed.). *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.
- Frankenberg R. 1965. *Communities in Britain*. Baltimore: Penguin.
- Gans H. 1962. *The Urban Villagers*. N. Y.: Free Press.
- Granovetter M. S. 1970. *Changing Jobs: Channels of Mobility Information in a Suburban Community*. Doctoral dissertation, Harvard University.
- Harary F. 1965. Graph Theory and Group Structure. In: Luce R., Bush R., Galanter E. (eds.). *Readings in Mathematical Psychology*. Vol. 2. N. Y.: Wiley.
- Harary F., Norman R., Cartwright D. 1965. *Structural Models*. N. Y.: Wiley.
- Heider F. 1958. *The Psychology of Interpersonal Relations*. N. Y.: Wiley.
- Holland P., Leinhardt S. 1970. Detecting Structure in Sociometric Data. *American Journal of Sociology*. 76: 492–513.

- Holland P., Leinhardt S. 1971a. Transitivity in Structural Models of Small Groups. *Comparative Group Studies*. 2: 107–24.
- Holland P., Leinhardt S. 1971b. *Masking: The Structural Implications of Measurement Error in Sociometry*. Mimeographed. Pittsburgh: Carnegie-Mellon University.
- Homans G. 1950. *The Human Group*. N. Y.: Harcourt, Brace & World.
- Jacobs J. 1961. *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House.
- Kapferer B. 1969. Norms and the Manipulation of Relationships in a Work Context. In: Mitchell J. C. (ed.). *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.
- Katz E., Lazarsfeld P. 1955. *Personal Influence*. N. Y.: Free Press.
- Kerckhoff A., Back K. 1968. *The June Bug: A Study of Hysterical Contagion*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Kerckhoff A., Back K., Miller N. 1965. Sociometric Patterns in Hysterical Contagion. *Sociometry*. 28: 2–15.
- Keyes L. C. 1969. *The Rehabilitation Planning Game*. Cambridge, Mass.: M. I.T. Press.
- Korte Ch. 1967. *Small-World Study (Los Angeles): Data Analysis*. Mimeographed. Poughkeepsie, N. Y.: Vassar College.
- Korte Ch., Milgram S. 1970. Acquaintance Networks between Racial Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*. 15: 101–108.
- Laumann E. 1968. *Interlocking and Radial Friendship Networks: A Cross sectional Analysis*. Mimeographed. Ann Arbor: University of Michigan.
- Laumann E., Schuman H. 1967. *Open and Closed Structures*. Paper prepared for the 1967 ASA meeting. Mimeographed.
- Leinhardt S. 1972. Developmental Change in the Sentiment Structure of Childrens' Groups. *American Sociological Review*. 37: 202–212.
- Mayer A. 1966. The Significance of Quasi-Groups in the Study of Complex Societies. In: Banton M. (ed.). *The Social Anthropology of Complex Societies*. N. Y.: Praeger.
- Mayer Ph. 1961. *Townsmen or Tribesmen?* Capetown: Oxford.
- Mazur B. 1971. Comment. *American Sociological Review*. 36: 308–309.
- Milgram S. 1967. The Small-World Problem. *Psychology Today*. 1: 62–67.
- Mitchell J. C. 1969. *Social Networks in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.
- Newcomb T. M. 1961. *The Acquaintance Process*. N. Y.: Holt, Rinehart & Winston.
- Parnes H. 1954. *Research on Labor Mobility*. N. Y.: Social Science Research Council.

- Precker J. 1952. Similarity of Valuing as a Factor in Selection of Peers and Near-Authority Figures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 47. Suppl.: 406–414.
- Rapoport A. 1953a. Spread of Information through a Population with Sociostructural Bias. I. Assumption of Transitivity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 15: 523–533.
- Rapoport A. 1953b. Spread of Information through a Population with Socio-Structural Bias. II. Various Models with Partial Transitivity. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 15: 535–546.
- Rapoport A. 1954. Spread of Information through a Population with Socio-Structural Bias. III. Suggested Experimental Procedures. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 16: 75–81.
- Rapoport A. 1963. Mathematical Models of Social Interaction. In: Luce R., Bush R., Galanter E. (eds.) *Handbook of Mathematical Psychology*. Vol. 2. N. Y.: Wiley.
- Rapoport A., Horvath W. 1961. A Study of a Large Sociogram. *Behavioral Science*. 6: 279–291.
- Rogers E. 1962. *Diffusion of Innovations*. N. Y.: Free Press.
- Shapero A., Howell R., Tombaugh J. 1965. *The Structure and Dynamics of the Defense R & D Industry*. Menlo Park, Calif.: Stanford Research Institute.
- Simmel G. 1950. *The Sociology of Georg Simmel*. N. Y.: Free Press.
- Solomonoff R., Rapoport A. 1951. Connectivity of Random Nets. *Bulletin of Mathematical Biophysics*. 13: 107–117.
- Sullivan H. S. 1953. *The Interpersonal Theory of Psychiatry*. N. Y.: Norton.
- Tilly Ch. 1969. *Community:City:Urbanization*. Mimeographed. Ann Arbor: University of Michigan.
- Travers J., Milgram S. 1969. An Experimental Study of the ‘Small-World’ Problem. *Sociometry*. 32: 425–443.
- Wirth L. 1938. Urbanism as a Way of Life. *American Journal of Sociology*. 44: 1–24.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

О. В. Василенко

Роль социального регулирования потребительских рисков в современных условиях



ВАСИЛЕНКО Ольга Викторовна — преподаватель Медицинского государственного университета (Волгоград, Россия).

Email: suewa@mail.ru

Статья посвящена исследованию социально-экономического феномена потребительских рисков, возникающих при выборе товара, продукта или услуги. Потребительский риск рассматривается через вероятность возникновения ситуации, сопровождающейся потерей части человеческого потенциала (здоровья, душевного равновесия, денег) и наступившей после осуществления потребительского поведения, которое не предполагало должного осмысления реальной ситуации и оценки будущих результатов. Потребительские риски группируются в четыре взаимосвязанные модели, вероятность возникновения которых возможна на всех этапах потребительского выбора. В статье описывается эмпирическое региональное исследование, раскрывающее специфику актуализации рисков в г. Волгограде. Изучены механизмы социального регулирования потребительских рисков, в том числе механизмы культуры потребления, формирования партнёрских отношений между субъектами рынка, создания ин-формационно-коммуникативной среды.

Ключевые слова: потребительское поведение; потребительский риск; человеческий потенциал; региональный потребитель; механизмы социального регулирования риска.

Современное общество можно охарактеризовать в категориях неопределённости и риска, которые возникли вследствие вмешательства человека в окружающую среду, в результате информатизации и усложнения социальных связей. На основе исследований, предпринятых целым рядом авторов, занимающихся проблемой рисков (Э. Гидденс, У. Бек, Н. Луман, К. А. Гаврилова), приходим к выводу, что риск в широком смысле слова — это вероятность появления обстоятельств, обуславливающих неуверенность или невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели; в узком смысле — это поддающаяся измерению вероятность понести убытки или упустить выгоду [Гидденс 2004: 45–54, Бек 2000: 37–41, Луман 1996: 127–140, Гаврилова 2007: 60–80]. Желание безопасного и обеспеченного существования в современных условиях сопровождается стремлением человека к развитию и повышению качества жизни. Экономическое развитие требует внедрения инноваций, часто связанных с неопределённостью. «Золотая середина» обеспечивается выбором направления и типа поведения с обоснованным, приемлемым риском. В связи с ростом потребления и трансформацией общества изобилия в общество потребления кардинальным образом

изменились основные проблемы человека. На всех уровнях — макро- (социальные институты), мезо- (сообщества) и микро- (социальные группы) — увеличивается влияние социума на потребителя, его выбор и образ жизни. Человек все чаще вынужден находить баланс между собственными нуждами и потребительскими предпочтениями своего сообщества, своей первичной социальной группы. Все подобные изменения, связанные с обществом риска и потребительским обществом, в современной научной литературе обозначаются термином «потребительский риск». В данной статье основное внимание уделяется изучению причин, условий и этапов возникновения и развития потребительских рисков на основе данных регионального социологического исследования потребительского поведения населения г. Волгограда (ЦРСИ ВолГУ, 2008). При этом мы исходили из того, что решающее значение для минимизации потребительских рисков сегодня имеет формирование механизмов социального регулирования как наиболее адекватных современным условиям общественного развития.

Понятие потребительского риска в работах Н. Лумана, Э. Гидденса и У. Бека

Понятие риска в целом и потребительского риска в частности анализируются в работах известных ученых Н. Лумана, Э. Гидденса и У. Бека. Рассмотрим их концепции подробнее.

Изучая природу риска, известный социолог Н. Луман исходит из сути природы человека, отличительной чертой которой является недостаток рациональности, проявляющийся в импульсивном осуществлении покупок, а также в пристрастиях и привычках, способных вредить здоровью, но от которых, даже зная их пагубные воздействия, потребитель не в силах отказаться. Учёный настаивает на совместном характере потребительского поведения: так, даже при индивидуальном потреблении человек почти непременно соотносит свои действия с действиями представителей определённых социальных групп и локальных сообществ [Луман 1996: 127–140]. Потребитель становится объектом пристального внимания и социального контроля со стороны таких групп и сообществ, которые регулируют и масштаб, и формы потребления различных товаров и услуг.

Известный исследователь У. Бек обращается к проблеме доверия и социальной ответственности. Отсутствие социальной ответственности способствует возникновению риска и неопределённости. Так, реклама создает идеальный образ товара, который завоёвывает и закрепляет доверие потребителей, что позволяет производителю действовать продолжительное время, не неся персональной ответственности [Бек 2000: 37–41]. Производители в данном случае действуют как бы заочно. Но когда потребитель сталкивается с некачественным товаром или услугой, доверие к производителю падает и человек вынужден искать нового проводника в мир товара, что не застраховывает его от риска, а кроме того возвращает на путь поиска, усиливая неопределённость ситуации, в которой надо осуществить потребительский выбор.

Риски как глобальная угроза рассмотрены в концепции общества риска социолога Э. Гидденса. По мнению этого исследователя, вмешательство в природу привело к возникновению множества угроз и рисков для человека [Гидденс 2004: 45–54]. Гидденс полагает, что есть риски естественные и рукотворные. Последние создаются самими людьми. Так, например генно-модифицированные растения в долгосрочной или среднесрочной перспективе могут стать опасными для здоровья человека.

Таким образом, потребительское поведение в обществе риска и неопределённости имеет характерные особенности, возникающие под влиянием различных современных факторов. Они детерминируют наше потребительское поведение и лежат в основе формирования рисков.

Модели потребительских рисков: этапы возникновения и формирования

Для определения характера рискованных ситуаций в процессе потребления была взята за основу классическая модель потребительского поведения, схема которой представлена на рис. 1.



Рис. 1. Типовая модель потребительского поведения

Источник: [Ф. Котлер 2002: 7].

С ее помощью были выявлены четыре модели потребительских рисков, которые возникают на определенном этапе потребительского поведения. Первая модель связана с осознанием индивидом необходимости совершения выбора для удовлетворения своей потребности. Ему необходимо собрать информацию, оценить различные варианты покупки и принять решение. Эта модель демонстрирует взаимодействие между потребителем и товаром. Риски в этой сфере взаимодействия возникают в результате, во-первых, отсутствия опыта потребления; во-вторых, наличия огромного количества информации о товарах и услугах, которые человек не может быстро воспринимать, усваивать и обрабатывать. Вторая модель возникает в результате взаимодействия потребителя и общества. В данном случае имеется в виду активизация общественного фактора, который оказывает сильное влияние на принятие решения о покупке. Для рассмотрения второй модели необходимо уточнить схему обычного потребительского поведения, показанную на рисунке 1, и дополнить её социальным фактором. Преобразованная схема выглядит так, как показано на рис. 2.

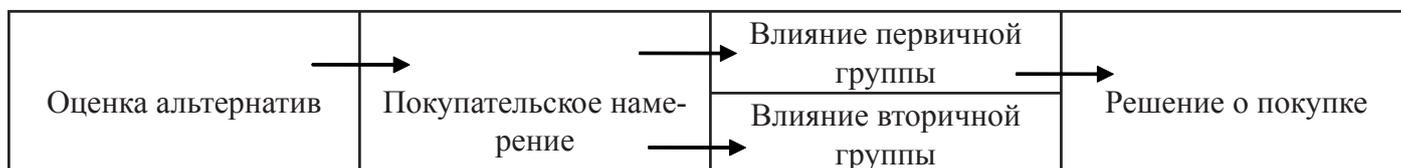


Рис. 2. Модель потребительского поведения с включением социального фактора

С одной стороны, общество изобилия дало человеку свободу в выборе товаров и услуг. Ему не надо больше бегать в их поисках, выстаивать километровые очереди и ездить за границу, чтобы одеться и поесть. С другой стороны, общество потребления диктует свои правила подчинения. Поход в магазин становится сложным мероприятием, требующим знания современных общественных тенденций. Потребление имеет совместный характер: даже при индивидуальном потреблении человек почти непременно соотносит свои поступки с действиями представителей определённых социальных групп и локальных сообществ. Покупатель становится объектом пристального внимания и социального контроля со стороны таких групп и сообществ, которые регулируют и масштаб, и формы потребления различных товаров и услуг. Человек вынужден учитывать мнение и выбор других индивидов даже при простой покупке определённой марки печенья [Статт 2003: 216–220].

Следующим этапом потребительского поведения, наступающим после того как потребитель получил информацию, оценил альтернативы, посоветовался с друзьями и принял решение, является сама покупка товара в магазине. Здесь возникает третья модель потребительских рисков, а именно риск взаимодействия: потребитель — продавец.

И наконец, четвёртая модель (потребитель — результат) возникает вследствие выбора и покупки товара. В данном случае человек подвергается наибольшему риску, так как возникают проблемы со-

циальной ответственности продавца и потребителя и доверия их друг к другу. При этом речь идёт о результате покупки, об удовлетворённости приобретённым продуктом, и может возникнуть ситуация обнаружения некачественного товара и необходимости демонстрации определённого потребительского поведения, когда нужно смириться с потерей денег, вернуть товар обратно в магазин или искать правды в суде. Таким образом, современные условия изобилия и риска, длительный период доминирования дефицита и, как следствие, отсутствие потребительской культуры у современных россиян превращают потребительскую сферу из источника удовлетворения потребностей в потенциальную угрозу.

Человеческий потенциал и потребительский риск

В научной литературе под потребительским риском обычно понимают вероятность возникновения ущерба во время осуществления потребительского поведения. Изучив особенности формирования потребительского риска, мы расширили это определение, рассмотрев потребительские риски сквозь призму потери человеческого потенциала. Риск потери человеческого потенциала появляется по целому ряду причин: отсутствие информации и знаний о возможности потребительского риска; наполнение потребительской сферы некачественными товарами и подделками; недостаток денежных средств для покупки более качественных товаров; отсутствие опыта потребительского выбора и т. д. Между тем по свидетельству учёных, «конец XX века ознаменовался резким изменением системы ценностей, целевых ориентиров и критериев общественного прогресса, в результате чего на первое место вышли факторы, определяющие условия жизнедеятельности человека, качество его жизни. В настоящее время человеческий потенциал признается главной составляющей национального богатства и основной движущей силой экономического роста» [Заславская 2003: 78]. Поэтому в отличие от привычного определения потребительского риска как вероятности покупки некачественного товара мы рассматриваем этот феномен как потерю части человеческого потенциала (здоровья, душевного равновесия, денег), наступившую после осуществления потребительского поведения без должного осмысления реальной ситуации и оценки будущих результатов. С точки зрения А. Г. Вишневого, «человеческий потенциал страны — это совокупность физических и духовных сил граждан, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей — как инструментальных, так и экзистенциальных, включая расширение самих потенций человека и возможность его самореализации» [Заславская 2003: 78]. Потребление — это особая сфера социально-экономической реальности, в которой человек действует, используя все имеющиеся ресурсы, в том числе физиологический и духовный потенциал, а также материальный капитал (деньги). Последний становится потенциалом, поскольку без денежных средств не осуществляется ни одна покупка. Кроме того, в процессе рискованного потребительского поведения есть вероятность потери именно трех составляющих — здоровья, душевного равновесия и денег.

На основе приведённых определений можно прийти к выводу, что на каждом рассмотренном выше этапе потребительского выбора есть вероятность возникновения потребительского риска в процессе приобретения некачественного товара или услуги. В результате можно выделить следующие потребительские риски:

- экономический, то есть риск потери определённой суммы денег;
- психологический, то есть вероятность потери душевного равновесия и возникновение неудовлетворённости в результате покупки;
- физиологический, представляющий собой угрозу ухудшения состояния здоровья.

Методика и выборка исследования

Для эмпирического изучения представленных видов рисков в июне 2008 г. в рамках работы Центра региональных социологических исследований Волгоградского государственного университета под руководством доктора социологических наук профессора В. И. Кирьянова автором этой статьи методом анкетирования было проведено социологическое исследование «Состояние качества современных товаров и услуг в оценках региональных потребителей». В исследовании приняли участие 440 жителей Волгограда. Выборка репрезентативна и отражает основные социально-демографические характеристики населения города. В исследовании использовался маршрутно-квотный тип выборки, предполагающей трёхступенчатую систему отбора респондентов и позволяющий обеспечить равные возможности попадания каждого элемента в выборку. Использование процедуры сбора первичной информации методом анкетирования по месту жительства предполагает построение территориальной, районированной, выборки, включающей в себя все многообразие форм социальной дифференциации городского пространства. Применительно к Волгограду это прежде всего три зоны расселения горожан, каждая из которых характеризуется специфическими условиями проживания и особым социальным составом населения. Центральная часть Волгограда насыщена элементами городской инфраструктуры, является зоной престижного расселения состоятельных слоев населения. Вторая зона — это промышленная часть города с крайне неблагоприятной экологией и большим удельным весом людей рабочих профессий. Третья зона социально неоднородна, специфика социального состава проявляется не в зональном, а в локальном плане. В соответствии со статистикой зоны должны быть представлены в выборке в пропорции 1:2, 5:2, 5:1.

Отбор респондентов проводился по правилам случая из генеральной совокупности. Выбор первого дома на обозначенном маршруте осуществлялся случайным способом. Отбор квартиры осуществлялся с шагом «3». В соответствии с целью исследования построение выборки осуществлялось для репрезентации основных социально-демографических параметров взрослого населения города, в качестве которых рассматривались пол, возраст и образование. Общий объём выборки был определен числом 400 человек при условии последующего его увеличения до 440, что гарантирует точность измерения в пределах $\pm 4,5\%$. Обработка первичной информации осуществлялась с помощью пакета прикладных программ SPSS.

Особенности потребительских рисков выявлялись следующим индикаторам:

- частота покупки некачественных товаров и услуг;
- наиболее актуальные риски для современных потребителей;
- активность в борьбе за преодоление негативных последствий рисков;
- степень готовности современных потребителей к рискам;
- степень информированности современного потребителя об источниках возникновения риска в сфере потребления.

Потребительские риски: анализ потребительских практик

Одним из объективных показателей возникновения риска может служить частота появления некачественных, просроченных и испорченных товаров и некачественных услуг. Эту ситуацию подтверждают и респонденты. Большинство опрошенных (94,1 %) так или иначе сталкивались с подобными случаями. После покупки некачественного товара человек испытывает неудовлетворённость вследствие потери

денег, обмана со стороны продавца и невозможности использовать данный продукт; чувствует угрозу ухудшения состояния здоровья. Респонденты признают, что состояние здоровья является более приоритетной сферой, чем деньги, а психологическое равновесие не менее актуально для потребителей, чем экономическое благополучие. Так, 16,1 % опрошенных отметили, что их может расстроить больше всего отсутствие возможности использовать данный товар, то есть их беспокоит неудовлетворённость произведенным действием — покупкой. Влияет ли возраст на беспокойство респондента по поводу неудачной покупки? По результатам, представленным в табл. 1, видно, что независимо от возраста на первом месте по значимости для респондентов находится состояние здоровья.

Таблица 1

Двумерный анализ актуализации различных видов риска в зависимости от возраста респондента (%)

Риск \ Возраст	18–25	26–35	36–45	46–55	Всего
Экономический	14,9	9,1	6,3	0,0	12,7
Физиологический	51,7	54,4	56,3	33,3	51,7
Психологический	28,7	18,2	37,5	33,3	28,8

Средняя и старшая возрастная группа (45–55 лет), кроме риска потери здоровья, обеспокоена обманом со стороны магазина. Молодые люди в возрасте 18–25 лет расстроятся из-за невозможности использовать товар. Стоит отметить, что ни одна возрастная группа не отметила актуальность экономического риска, то есть потери денег. В зависимости от уровня дохода респондентов и вне связи с личностными характеристиками респондентов физический риск так же остается для них наиболее приоритетным, что видно из табл. 2. Экономический риск актуален для женщин с низким уровнем дохода в старшей возрастной группе. Несмотря на второе место по значимости, психологический риск беспокоит в основном мужчин с высоким уровнем дохода.

Таблица 2

Двумерный анализ актуализации различных видов риска в зависимости от оценки уровня дохода респондента (%)

Риск \ Доход	Высокий	Выше среднего	Средний	Ниже среднего	Низкий
Экономический	—	23,1	7,4	16,7	33,3
Физиологический	—	38,5	60,3	54,2	22,2
Психологический	100	30,8	27,9	25,0	22,2

Итак, опрошенные региональные потребители больше обеспокоены состоянием своего здоровья (как физического, так и психологического), чем риском потери денег. Актуальность представленных видов потребительского риска в жизни современного гражданина формирует проблему его реальных действий в условиях возможного причинения вреда. Каждый индивид, столкнувшись с некачественным товаром, может либо активно отстаивать свои права, обратившись в суд, написав жалобу в магазин,

или принять пассивную позицию и не обратить внимания на данный инцидент. По результатам исследования половина опрошенных респондентов (51,7 %) при приобретении некачественного товара принимают пассивную рискованную позицию и выкидывают этот товар, причем к таким респондентам в основном относятся люди 26–35 лет (45,5 %). Другая часть респондентов (36,4 %) занимает активную позицию и продолжает отстаивать свои права на покупку качественной продукции. Женская гендерная группа более активна, чем мужская. Так, 50 %, женщин возвращают товар обратно в магазин, а большинство респондентов-мужчин (58,4 %) просто выкидывают некачественный продукт. И наконец, 12 % опрошенных при обнаружении некачественного товара не обращают на это внимания и используют его. Среди них представители среднего возраста (81,3 %), а также молодежь в возрасте 18–25 лет (41,1 %). Можно предположить, что молодежь и люди среднего возраста предпочитают выбирать более лёгкий способ борьбы с некачественной покупкой — отказываются от дальнейшей борьбы либо избавившись от товара, либо используя его. По результатам исследования видно, что молодежь склонна к риску, так как потребляет некачественный товар, не задумываясь о последствиях. Представители старшей возрастной группы, по-видимому, больше обеспокоены своим здоровьем и благополучием, предпочитая принимать активные действия в отстаивании прав на качественную покупку. Среди потребителей, которые продолжают бороться за свои права, 30,9 % признались, что магазин заменял им товар после первого же требования, 11,9 % продолжали борьбу совместно с комитетом по защите прав потребителей и 11 % зачастую прекращали дальнейшую борьбу. В числе последних большинство составляют представители возрастной группы 18–25 лет (13,8 %) со средним уровнем дохода. Респонденты среднего возраста (36–45 лет) являются наиболее активными потребителями, так как 75 % из них продолжают борьбу, либо возвращая некачественный продукт в магазин, либо отстаивая свои права в Комитете по защите прав потребителей. В качестве основных причин, в результате которых потребитель перестает бороться за свои права, 28 % опрошенных выделяют отсутствие свободного времени, 14,4 % — бюрократическую волокиту при оформлении жалобы, 5 % выбрали лень и 5 % — отсутствие веры в успех. Следовательно, результаты регионального исследования показали преобладание пассивной жизненной позиции современных потребителей. По оценкам респондентов, основной причиной отказа от борьбы за право качественной покупки является отсутствие грамотного законодательства, предусматривающего быструю и легкую в осуществлении процедуру отстаивания своих прав и наказания продавцов и производителей. Даже те потребители, которые возвращали некачественный товар обратно в магазин, признались, что после отказа продавца обменять товар большинство из них переставали бороться дальше. Можно предположить, что быстрый ритм современной жизни не позволяет вступать в длительные разбирательства, заставляя потребителей махнуть рукой на свои права и давая тем самым возможность продавцам продолжать обманывать других. Что же всё-таки заставляет современного покупателя обратиться в суд? Стоит отметить, что 85,6 % опрошенных затруднились ответить на этот вопрос. Прежде всего это связано с выбором наиболее актуального и важного для респондента варианта ответа: потеря крупной суммы денег; потеря здоровья; хамство со стороны продавца. Из ответивших на вопрос респондентов 7,6 % заставит обратиться в суд угроза состоянию здоровья; 5,9 % — хамство продавца. Для всех возрастных групп наиболее весомым аргументом для подачи жалобы в суд является потеря денег, и только представители возрастной группы 26–35 лет назвали угрозу здоровью важнейшей причиной при решении отстаивать свои права.

На основе данных, представленных в табл. 3, приходим к выводу, что потеря денег как наиболее значимый повод к отстаиванию своих прав на качественную покупку в суде характерна для людей со средним и выше среднего уровнями дохода. Таким образом, та категория граждан, которая не испытывает финансовые трудности, оценивает материальную сферу как наиболее актуальную. И наоборот, чем ниже уровень дохода у граждан, тем больше начинают актуализироваться другие причины. Так, 17 % респондентов с низким уровнем дохода пойдут в суд при хамстве персонала магазина.

Таблица 3

Причины отстаивания прав в суде в зависимости от оценки уровня дохода респондента (%)

Уровень дохода \ Причина обращения в суд	Потеря денег	Угроза состоянию здоровья	Хамство со стороны персонала	Ничего	Итого
Высокий	50,0	50,0	—	—	100
Выше среднего	75,0	25,0	—	—	100
Средний	42,0	28,0	8,0	8,0	100
Ниже среднего	43,0	43,0	14,0	—	100
Низкий	41,5	41,5	17,0	—	100

Итак, при необходимости для потребителя осуществлять конкретные действия уже не физический, а экономический риск выходит на первые позиции по значимости. Ранее при определении актуальных рисков респонденты экономическому фактору отводили менее заметное место. Почти для половины респондентов материальная составляющая оказывается определённо важнее, чем психологическое равновесие и здоровье. Стоит отметить, что физический риск из всех видов риска имеет самую низкую значимость при отстаивании своих прав на качественную покупку.

Следующим индикатором, выбранным для исследования, явилась степень готовности современного российского регионального потребителя к риску. Известный социолог и исследователь общества риска Э. Гидденс определяет готовность идти на риск как необходимое условие современной жизни. Он пишет: «Готовность идти на риск — это неперемное условие захватывающих приключений — достаточно вспомнить об удовольствии, которое некоторые получают от риска, связанного с азартными играми или быстрой ездой...»[Гидденс 2004: 40–41]. Для того чтобы уберечь себя от таких рисков, западные потребители используют возможности страхования. Тем не менее существуют сферы жизнедеятельности, где не всегда можно воспользоваться страховкой и необходимо проявлять собственную бдительность. Одной из таких сфер является потребление. Например, можно застраховать машину, но процесс покупки машины застраховать невозможно. Подобная ситуация требует ответственности и чувства взаимного доверия со стороны производителя, продавца и потребителя, что не всегда понимают и принимают современные российские рыночные субъекты. Степень готовности к риску, которая отражает чувство ответственности потребителя перед самим собой и своими близкими, выявлялась с помощью следующего вопроса: «Задумываетесь ли Вы при потреблении товаров, продуктов и услуг о риске потери здоровья, денег, душевного равновесия?». Предложенные ответы представлены в виде континуума, на котором каждому варианту соответствует определённый балл, с положительным или отрицательным знаком (см. табл. 4). Утвердительные ответы имеют положительные баллы, негативные — отрицательные.

Таблица 4

Вес вариантов ответа при определении готовности потребителей к различного рода рискам

Да	Скорее да, чем нет	Скорее нет, чем да	Нет
2	1	-1	-2

Низкую степень готовности определяем как слабо выраженную ориентацию на наличие потребительского риска и необходимость соотносить свои действия с современными реалиями и будущими последствиями. Низкая степень готовности объясняется тем, что потребитель при покупке товаров и услуг не задумывается о последствиях. Ей соответствует вариант ответа «нет», вес которого составляет -2 балла. Высокая степень готовности к риску характерна для потребителей, которые обеспокоены своим благополучием, имеют негативный опыт столкновения с подобными ситуациями, поэтому не хотят рисковать своим здоровьем, деньгами и благополучием, в результате чего соотносят свою потенциальную покупку с будущими последствиями. Высокой степени готовности соответствует вариант ответа «да», вес которого составляет $+2$ балла. Средняя степень готовности характерна для потребителей, признающих наличие определённых рисков, но отстаивающих свои права крайне редко. Они тяготеют к слабо положительному, либо к слабо отрицательному ответу. Модель потребительского поведения таких респондентов крайне неустойчива. Средней степени готовности соответствуют варианты ответов «скорее да, чем нет» и «скорее нет, чем да», что соответствует 1 и -1 баллу. В табл. 5 приводятся результаты расчёта степени готовности региональных респондентов к риску при совершении разных видов покупки с учётом количества респондентов, выбравших данный вариант ответа, и величины знака балла, присвоенного ответам.

По результатам расчётов степени готовности к риску, представленных в табл. 5 и 6, видно, что лекарства являются тем продуктом, при покупке которого потребители не хотят рисковать.

Вес риска при приобретении лекарств равен $1,5$, что ближе всего к весу « $2,0$ », характеризующему наибольшую заинтересованность в качественной покупке. Продукты питания по актуализации проблемы потребительского риска стоят на втором месте. Товары и услуги, вес риска которых равен $0,6$, не относятся потребителями к проблемным или рискованным, так как скорее всего являются источниками латентной, неявной угрозы состоянию здоровья, потери денег и утраты духовного равновесия. Вместе с тем реальная ситуация демонстрирует примеры потери здоровья волос, кожи, зубов, а также денег при использовании парикмахерских, медицинских, сантехнических и прочих услуг, а также при приобретении товаров, которые быстро приходят в негодность. Это свидетельствует об отсутствии опыта покупки качественных товаров и услуг, в частности, и потребительского опыта в целом. Для изучения степени информированности современного потребителя и влияния информации на их повседневную покупку мы выявили, что $64,4$ % опрошенных слышали о таком понятии как «генно-модифицированный продукт». Причем $47,5$ % респондентов признают, что относятся к таким добавкам отрицательно, так как они опасны для здоровья, $27,1$ % региональных потребителей товары с подобными добавками не покупают и, наконец, $5,1$ % респондентов считают, что вредное влияние подобных веществ не доказано, а значит присутствие их в продуктах питания признаётся нормальным. Если наличие или отсутствие генно-модифицированных веществ на этикетке товара указывают крайне редко, то такие вещества как ароматизаторы, усилители вкуса, красители, загустители, консерванты можно обнаружить на этикетке практически всех товаров. Как же относятся современные потребители к ним? $68,6$ % признают подобные добавки опасными для здоровья, $22,9$ % опрошенных считают, что эти добавки не вредные и их употребление ничему не грозит. Причем только $6,8$ % респондентов возрастной группы $26-35$ лет не покупают товары с такими добавками.

Таблица 5

Процентное и весовое измерение степени готовности к риску современных потребителей

Сфера потребления	Высокая степень готовности		Средняя степень готовности				Низкая степень готовности	
	Да		Скорее да, чем нет		Скорее нет, чем да		Нет	
	%	Вес	%	Вес	%	Вес	%	Вес
Продукты	58,6	1,2	25,8	0,3	11,3	-0,1	4,3	-0,09
Лекарства	64,9	1,3	27,3	0,3	5,2	-0,05	2,6	-0,05
Товары	31,9	0,6	39,7	0,4	18,9	-0,2	9,5	-0,2
Услуги	32,0	0,6	39,7	0,4	18,6	-0,2	9,7	-0,2

Таблица 6

Степень готовности к риску современных потребителей

Сфера потребления	Лекарства	Продукты	Товары	Услуги
Вес	1,5	1,3	0,6	0,6

Примечание: max = 2,0.

Регулирование потребительских рисков: государство и общество

Современный региональный потребитель сталкивается с потребительскими рисками, среди которых наиболее актуальными являются прежде всего экономический, затем риск потери здоровья. Большинство потребителей демонстрируют пассивную позицию при приобретении некачественного товара или услуги. Они не стремятся снизить вероятность возникновения рисков и не готовы бороться с возникшим риском, поэтому в большинстве своём демонстрируют потребительское рисковое поведение. Эта ситуация усугубляется в современных условиях финансового кризиса, усиливающего неопределённость и риск и затрагивающего все важные сферы социально-экономической жизни россиян. Нарушение платёжеспособности многих банков, в которых находятся сбережения граждан, развал систем потребительского и ипотечного кредитования, массовые увольнения, сокращение зарплат и урезание социальных пакетов — всё это уже стало реалиями сегодняшнего дня. Эти явления усугубляются по мере развития активной фазы кризиса. По оценкам специалистов, Россию ожидает значительная безработица (на уровне 12–15 % экономически активного населения к концу 2009 г., не считая скрытой безработицы, которая также может быть достаточно масштабной) и обнищание миллионов людей, не так давно поверивших в миф о долгосрочной стабильности¹. Экономический кризис проявляется также в стремительном росте цен на ключевые продукты питания и основные услуги. Так, по данным ВЦИОМ в некоторых регионах России цены на мясные продукты увеличились на 60 %, на овощи и фрукты — на 53 %, на молочные продукты — на 56 % [Социальная структура общества. <http://wciom/novosti/press-vypuski/press-vypusk/single/11600.html>]. В таких условиях проблема риска возрастает и актуализирует поиск механизмов, позволяющих минимизировать потребительские риски (см. рис. 3).

¹ См., например, материалы пресс-выпусков ВЦИОМ <http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/socialnye-problemy/socialnaja-struktura-obshchestva-bogatye-i-bednye.html>

Существует два направления минимизации потребительских рисков, среди которых выделяют внешние и внутренние (см. табл. 7).

Таблица 7

Способы регулирования потребительских рисков

Внешние способы регулирования		Внутренние способы регулирования
Государственное регулирование:	Социальное регулирование:	Саморегулирование:
• экономическое	• нормативное	• формирование потребительской культуры
• административное	• информационно-коммуникативное	• формирование чувства ответственности
• нормативное		• поиск информации
Формирование условий для развития потребительской культуры		—

К внешним механизмам регулирования относятся государственное регулирование в форме экономических, административных и нормативных методов и социальное регулирование, которое включает нормативный и информационный механизмы. Данные механизмы призваны упорядочить процессы выбора, приобретения и потребления товара или услуги с минимальной опасностью для благополучия человека. К внутренним механизмам регулирования относится саморегулирование, основанное на развитой потребительской культуре, сформированном чувстве социальной ответственности и наличии достоверной и своевременной информации для принятия решения о покупке.

Государственное регулирование в современных условиях отходит на второй план, так как его механизмы сложнее приспособить к быстро меняющимся условиям. В результате социальное и саморегулирование становятся доминирующими механизмами упорядочения потребительских рисков в условиях кризиса.

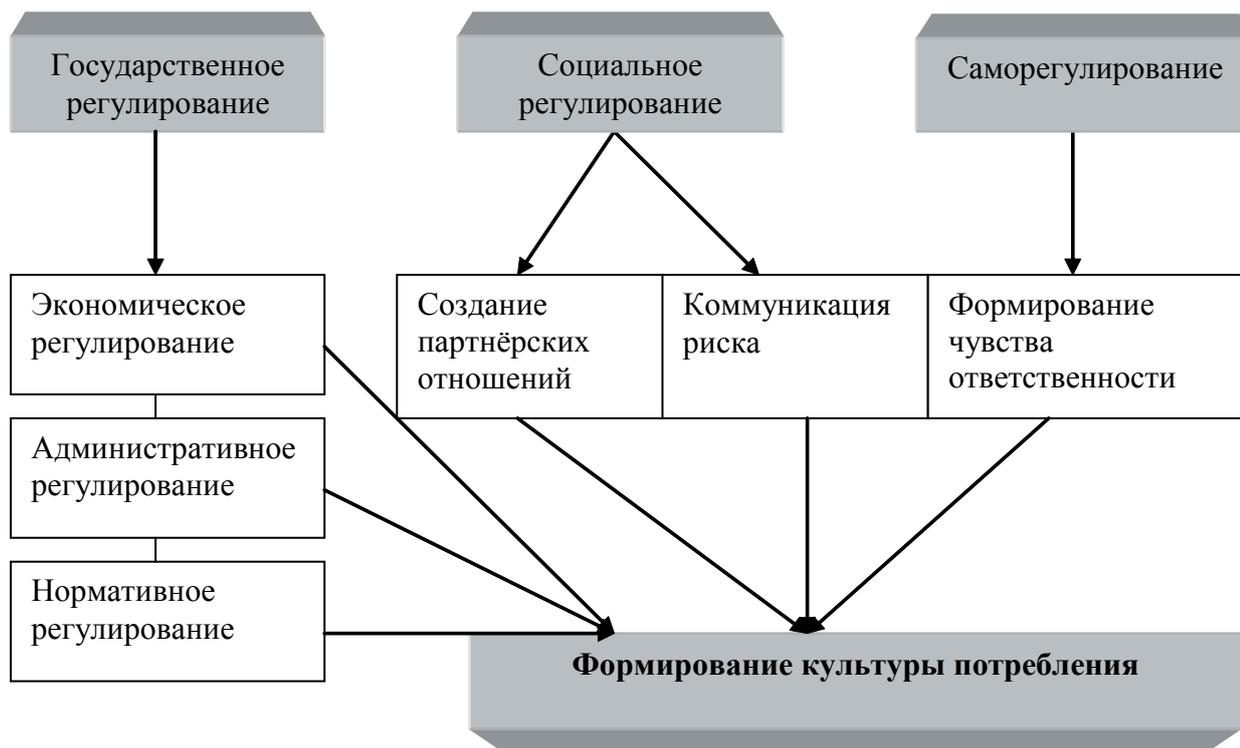


Рис. 3. Механизмы регулирования потребительских рисков

Механизмы социального и саморегулирования способствуют упорядочению потребительского поведения в условиях, складывающихся сегодня на российском рынке. Социальное регулирование предполагает формирование социальной ответственности производителя и продавца перед обществом за выпущенную продукцию, товары или оказанные услуги, выстраивание партнёрских отношений между производителем и продавцом, а также создание информационно-коммуникативной базы для обмена информацией о рисках. Все эти механизмы способствуют образованию потребительской культуры, отвечающей требованиям современных условий. Рассмотрим специфику данных механизмов, начав с наиболее существенной — культуры потребления.

Формирование культуры потребления

Культура потребления представляет собой функционирующую господствующую программу использования членами общества всех потребительских благ и включает в себя следующие компоненты: представления о потребительских ценностях и нормах, регулирующих потребление; санкции общества на нарушение или соблюдение потребительских норм; язык как свод правил интерпретации потребительских актов; устойчивые автоматические потребительские практики (свободные привычки) [Ильин: <http://www.consumers.narod.ru/lections/consculture.html>]. Культура потребления включает в себя также объективный и субъективный компоненты, то есть надындивидуальную реальность. Динамика культуры потребления проявляется в быстрой смене вкусов, моды, набора потребляемых предметов и услуг, в форме их подачи и интерпретации. Культура потребления имеет сложную структуру, включающую ценности, нормы, язык, санкции.

1. Ценность — это результат оценивания субъектом сравнительных качеств нескольких объектов с точки зрения своих или общественных интересов [Ильин: <http://www.consumers.narod.ru/lections/consculture.html>]. Оценивание происходит по двум основным шкалам: потребительской стоимости (Что полезнее?) и меновой стоимости (Что дороже? На что можно выменять больше других вещей?). В самих вещах нет никакой ценности. Она возникает лишь как результат

оценки, то есть соприкосновения действующего агента (индивида, группы, организации) с объектом. Ценность выступает всегда в контексте определённой человеческой практики. Так, по результатам проведенного нами исследования, здоровье региональными потребителями ценится меньше денег. Потребительское поведение в таком случае будет ориентировано на выбор товара, характеристики которого соответствуют ценностям человека, использующего его: не важно, как качество скажется на здоровье; главное, что продукт дешёвый.

2. Нормы — это правила, образцы поведения, навязываемые культурой [Ильин: <http://www.consumers.narod.ru/lections/consculture.html>]. Категория нормы распространяется и на объекты потребления — товары и услуги. Иначе говоря, эта категория выступает в двух ипостасях: норма для себя и норма для других (социальное ожидание). Нормы подразумевают, какое поведение приемлемо, а какое нет. Система норм вырабатывается одновременно с формированием сферы потребления. В зависимости от того, как складываются отношения между производителем и потребителем, потребителем и социальным окружением, потребителем и продавцом, формируются нормы потребительского рискованного поведения. Нормы отношения между потребителем и социальным окружением демонстрируют наличие или отсутствие поддержки индивида со стороны окружения, то есть таких же потребителей, как он сам. Нередки случаи, когда возмущённая очередь требует от недовольного качеством товара покупателя немедленно покинуть свою место и не отвлекать продавца. Норма подразумевает идеалы, которые восхищают, манят, но не являются достижимыми. Идеалы задают направление действий, но не предполагают, что люди должны добиваться их. В потреблении роль идеала могут играть сказочные персонажи, получившие невероятные богатства и возможности неограниченного удовлетворения не только своих потребностей, но и самых диковинных прихотей. Образцы — это рекомендуемые модели поведения, которые трудно осуществимы, но при должном старании, характере и способностях реализуемы. В потреблении за образцы принимается поведение фотомоделей, звёзд шоу-бизнеса, известных представителей очень богатых слоев населения. Их потребительский опыт реален, но его повторение доступно немногим.
3. Язык — это средство общения с помощью символов, понимаемых всеми принадлежащими к данной культуре людьми [Ильин: <http://www.consumers.narod.ru/lections/consculture.html>]. Использование того или иного языка потребления является инструментом конструирования идентичности: кодами субкультуры индивид обозначает свою принадлежность к её носителям.
4. Санкции — это реакция носителей данной культуры или субкультуры на степень соблюдения норм [Ильин: <http://www.consumers.narod.ru/lections/consculture.html>]. Санкции придают нормам культуры потребления принудительный характер, делятся на позитивные и негативные, проявляются в формах восхищения, зависти, насмешек, словесных и даже физических издевательств. Индивид, ориентируясь на собственный вкус, не может не учитывать культуру и субкультуру своей среды. В противном случае удовольствие от потребления обернётся горьким разочарованием. Усвоение потребительской культуры начинается с раннего детства, когда ребенка учат, как надо есть, пить, общаться, одеваться и он узнает, что вкусно, а что нет, что прилично и неприлично и т. д. В традиционном обществе можно было в раннем возрасте освоить азы потребительской культуры, научиться пользоваться всеми основными предметами потребления. Но те времена ушли в историю. Мир товаров стремительно обновляется. В повседневной жизни все шире применяются до недавнего времени неизвестные компьютеры, Интернет, компьютерные игры, цифровые фотоаппараты, памперсы, мобильные телефоны, бесчисленные лекарства, хлынувшие на наш рынок; микроволновые печи, сканеры, ксероксы и проч. Список новинок только одного десятилетия огромен. Чтобы ввести такие товары в свою жизнь, с ними нужно научиться обращаться, получить информацию об их потреби-

тельских свойствах, а также о возможных отрицательных последствиях использования или приобретения фальсифицированного и некачественного продукта. В процессе обновления нашего товарного мира пока не предвидится остановка. Таким образом, индивиды оказываются включёнными в потребительскую социализацию, в ходе которой он отбирает из предлагаемого культурного ассортимента то, что ему подходит, и отбрасывает ненужное. Социализация приобретает индивидуализированные и творческие формы. В результате в одной и той же среде разные люди получают совершенно разный культурный багаж и становятся представителями разных потребительских типов. Агентами потребительской социализации выступают семья, школа, реклама, инструкции к продаваемым товарам, специальные учебники (для автомобилистов, пользователей компьютера и отдельных его программ, потребителей косметики и т. д.), потребительские журналы (для мужчин, женщин, потребителей фото-, автотехники, рыболовов, садоводов, любителей кулинарии и проч.).

Социальное партнёрство и социальная ответственность

Возникновение и формирование различных способов социального регулирования потребительской сферы также инициированы развитием потребительской культуры. В основе социальных способов регулирования лежат новые методы взаимодействия рыночных субъектов (покупателя и продавца), заключающиеся в переводе традиционных разовых контактов в новую форму — партнёрство, которое достижимо только с помощью создания постоянной клиентуры и регулирования покупательского поведения. Эта форма может использоваться в деятельности коммерческих структур различной ориентации. Партнёрство базируется на социальной ответственности субъектов рыночных отношений, без которой невозможна их цивилизация. Таким образом, в основу методов социального регулирования положено представление о клиенте как о главном действующем агенте рыночных отношений. При этом под «клиентом» понимается не только покупатель предлагаемого фирмой товара, но все контактные аудитории фирмы, включающие партнёров, конкурентов, посреднические организации и физических лиц, а также промежуточных и конечных потребителей товаров фирмы. Проблемы, волнующие весь деловой мир, становятся сегодня особенно актуальными для России. Статистика констатирует, что профессионалы на российском рынке в настоящее время — большая редкость [Тихонова, Латышева 1997: 190–197]. В связи с этим особую значимость приобретают социальные методы регулирования покупательского поведения на рынке. С одной стороны, они позволяют провести анализ управленческой деятельности этого рода, помогают изучить потребности, ожидания и мнения как отдельных людей, так и организаций, а также выявить механизмы формирования сознания и поведения людей в ситуации осуществления потребления. С другой стороны, результаты социологических исследований процесса регулирования покупательского поведения открывают возможности для установления желательных социально-психологических отношений между действующими на рынке субъектами. И поскольку эффективное двустороннее сотрудничество между поставщиками и потребителями товаров и услуг всех видов является в настоящий момент жизненно необходимым условием нормального функционирования российского общества, вопросы регулирования покупательского поведения затрагивают интересы уже не только каждого отдельного бизнесмена, но и общества в целом.

Существует, на наш взгляд, ещё один способ эффективного воздействия на поведение покупателя, которому, к сожалению, пока не уделялось должного внимания со стороны специалистов в области рыночных отношений. Речь идет о формировании взаимоотношений покупателя и продавца, способов их взаимодействия и сотрудничества. Следует заметить, что в настоящее время еще не разработаны универсальные методики регулирования покупательского поведения, пригодные для использования на российском рынке. Каждая отдельная фирма применяет оригинальный набор методов воздействия на поведение покупателя, ориентируясь на собственный практический опыт. При этом выбирается наибо-

лее удобный с технической точки зрения канал связи с потенциальными клиентами, разрабатывается не всегда наиболее удачная программа действий и выработки решений. Коммерческие неудачи при реализации таких программ обычно относятся на счёт недостаточной энергичности сотрудников фирмы в области их реализации. Отсутствие необходимого социологического образования у подавляющей части отечественных предпринимателей приводит к тому, что общение с покупателями сводится к стандартному принципу: производитель стремится любыми средствами «избавиться» от товара, довольствуясь одноразовым контактом с потребителем. Неудовольствие последнего от неудачной покупки не сказывается при таком подходе на дальнейшей работе производителя. В настоящее время большинство фирм, стабильно действующих на отечественном рынке, этот принцип работы с покупателями уже не удовлетворяет. Приоритетное значение начинают приобретать средства и способы непосредственного контакта сторон, при которых производитель воспринимает покупателя как постоянного клиента и делает акцент на дальнейшем сотрудничестве, предоставляя потребителю определенные льготы в обмен на многократное использование услуг фирмы. Таким образом, указанные методы выступают как целенаправленные, временно воздействующие на поведение, а не на сознание потребителя. Используя в своей деятельности эти ставшие традиционными подходы, производитель, безусловно, затрачивает наименьшее количество усилий для привлечения внимания покупателей. Вместе с тем он несёт значительные потери как в плане материальном (большая часть средств на рекламу тратится впустую, без целевого назначения), так и в вопросах выбора стратегии своего поведения на рынке в целом и с клиентами в частности (общение с постоянными покупателями не отличается от общения со случайными заказчиками, не настроенными на тесное взаимодействие и постоянные сделки). Всё это, бесспорно, не может устраивать рыночных субъектов, стремящихся работать эффективно и стабильно. С одной стороны, основной задачей на сегодняшний день является изучение производителем своего клиента и целенаправленная работа по формированию круга постоянных деловых партнёров. С другой стороны, следствием такого подхода и его составной частью выступает реорганизация деятельности, а при необходимости и изменение имиджа самого продавца в соответствии с представлениями постоянного покупателя. Именно взаимодействие между субъектами такого уровня можно охарактеризовать как деловое партнёрство.

Механизм социального регулирования потребительского или покупательского поведения включает ряд подсистем, функционирующих для решения следующих задач:

- изучение ситуации на рынках покупателя и продавца в сфере продаж интересующих фирмы товаров;
- оценка существующих на момент исследования взаимосвязей и отношений между покупателями, производителями и продавцами;
- составление портрета потенциального клиента фирмы;
- определение группы факторов, оказывающих наибольшее воздействие на готовность покупателя к партнёрству;
- выделение наиболее значимых с точки зрения клиента недостатков в деятельности фирмы и определение резервов внутри фирмы для устранения таких недостатков;
- определение перспективных форм установления отношений партнёрства продавца и клиента.

Решение данных задач предполагает нормальное функционирование подсистем механизма социального регулирования. К ним относятся: сбор необходимой информации; анализ социальной и экономической ситуации; определение узких и проблемных мест; разработка мероприятий по их устранению. Социологическое обеспечение механизма социального регулирования включает две подсистемы (см. рис. 4). В состав первой входят анализ рынка производителя; анализ рынка юридического покупателя-продавца; анализ потребностей групп индивидуальных покупателей.

Анализ рынка производителя позволяет составить портрет фирм-производителей, действующих на рынке наиболее стабильно и эффективно. Сопоставление с полученными данными характеристик фирмы, использующей механизм социального регулирования, способствует оперативному выявлению недостатков в её коммерческой деятельности и определению возможности их ликвидации. Анализ рынка продавца благоприятствует составлению социального портрета оптимального покупателя — продавца для конкретной фирмы-производителя, что позволяет действовать целенаправленно и использовать рекламу своей фирмы адресно и максимально эффективно. Определение основных групп потенциальных покупателей ложится в основу рыночной стратегии фирмы и позволяет гибко изменять её в соответствии с трансформацией покупательских ориентаций.



Рис. 4. Социологическое обеспечение механизма социального регулирования

Анализ потребностей покупательских групп позволяет постоянно отслеживать покупательское поведение, выяснять уровень удовлетворённости качеством товара или услуги, тенденции изменения отношений покупательских групп к аналогичным товарам.

Вторая подсистема включает анализ социальной и экономической ситуации и состоит из четырёх блоков: товар; персонал фирмы продавца; обслуживание и партнёрство; социально-демографический блок.

Что касается первого блока (товар), то в данном случае производителя — продавца интересует следующая информация, вытекающая из сведений, полученных на предыдущем этапе:

1. На какие характеристики товара ориентируется при покупке массовый потребитель и покупатель?
2. По каким каналам можно достаточно быстро донести до покупателя информацию о товаре?
3. Какая форма расчётов за товар в настоящий момент является наиболее удобной для покупателей и потенциальных партнеров фирмы?

Второй блок (персонал фирмы продавца) может предоставить информацию об уровне профессиональной подготовки персонала и сервисного обслуживания фирмы-продавца, а также выявить комплекс факторов, негативно влияющих на эти области деятельности. Здесь перед исследователем стоят следующие вопросы:

1. Какие характеристики персонала вызывают наибольшее доверие у потребителей и желание сотрудничать дальше?
2. Способствуют ли элементы, создающие имидж фирмы, возникновению желания вновь обратиться к фирме и сотрудничать с ней?
3. Наличие каких видов услуг, связанных с предгарантийным сервисом, подталкивает клиента к возможному дальнейшему обращению в ту же фирму?

Третий и четвёртый блоки (обслуживание и партнёрство; социально-демографический) включают следующую информацию:

1. Категории предпочтительных потенциальных партнёров фирмы, на данный момент готовых к сотрудничеству в новой форме.
2. Степень готовности к сотрудничеству.
3. Требования, необходимые для установления стабильных деловых отношений, предъявляемых партнёром-продавцом к партнёру-производителю.

Заключительный анализ полученной информации позволит фирме-производителю найти ответы на вопросы, которые в дальнейшем могут быть применены для разработки покупательской стратегии фирмы или её корректировки. В свою очередь это даст следующие возможности:

- составление характеристик «идеальной» фирмы-производителя, на сотрудничество с которой ориентированы сегодняшние покупатели;
- обозначение путей реорганизации внутренней структуры фирмы и её внешней деятельности в соответствии с требованиями фирм-продавцов;
- выявление потенциальных участников, готовых к сотрудничеству в новой форме — к деловому партнёрству;
- учитывание мнений различных категории потребителей по поводу ассортимента и качества товара, поставляемого фирме-продавцу, что поможет выявить ошибки фирмы-изготовителя и найти пути их устранения;

- выделение по различным характеристикам групп покупателей, которые хотят приобрести и приобретают товар, который в данном сезоне наиболее высоко котируется по качеству, дизайну и новизне модели;
- наконец, определение комплекса мер и методов регулирования покупательского поведения для конкретной фирмы-продавца.

Результаты исследования рынков изготовителей и продавцов подтвердили тот факт, что используемые методы регулирования покупательского поведения не отвечают потребностям субъектов рыночных отношений. Уже сегодня уровень существующего социального взаимодействия между производителями и продавцами, продавцами и покупателями позволяет утверждать: на российском рынке есть необходимость и готовность к новой форме сотрудничества — партнёрству, которая позволяет с оптимальной выгодой для каждого субъекта рыночных отношений — производителей, продавцов и покупателей (конечных потребителей) — конструировать сферу потребления без рисков, реально приносить как материальную выгоду, так и положительные изменения в области социально-потребительских практик на рынке. Безусловно, эти новые отношения накладывают большие обязательства и ответственность на все стороны. И вместе с тем использование таких социальных методов, позволяющих определить и оформить в соответствующие образы представления партнеров друг о друге, удовлетворяют потребности и интересы как производителей и покупателей, так и продавцов.

Коммуникация риска

Социальное регулирование включает также и информационно-коммуникативное регулирование, которое также называют коммуникацией риска. Оно представляет собой обмен сведениями о различных видах риска между заинтересованными сторонами. Обмен сведениями может затрагивать уровень риска, его значимость для благосостояния и здоровья человека и состояния среды обитания. Заинтересованными сторонами информационного обмена выступают государство, промышленные предприятия, профсоюзы, СМИ, учёные, общественные организации, сами индивиды. Стоит отметить, что информирование о риске — это не односторонний процесс. Передача, коммуникация рисков является интерактивным процессом и базируется на существовании обратных связей, обеспечивающих взаимный обмен сведениями, что делает регулирование более эффективным. Отдельный потребитель играет не пассивную роль при получении информации, а анализирует, дополняет и, переосмыслив, транслирует её и получает новую. Инструментами управления риском являются уровень образования, экономические и социальные мотивы, правовые ограничения. Выбор инструментов зависит от уровня риска, технических возможностей по его предотвращению или снижению, а также от политических и социальных критериев, определяющих границы допустимого риска. Формирование этих критериев зависит от процесса коммуникаций риска. Представления о допустимом риске не могут сложиться без знаний и обмена мнениями о всех сторонах сопряжённого с риском события, его последствиях, возможных альтернативах этому событию. Чем сложнее связанная с риском проблема, тем больше необходимо исходных данных и подготовительной работы, чтобы принять соответствующее решение. А. Плаф и С. Кримски описывают два подхода к пониманию риска: технократический и социокультурный [Ваганов 2001: 105].

Технократический подход основан на абстрактном анализе рисков вне связи с конкретными условиями его проявления. Согласно социокультурному подходу индивид ставится в центр социума. Результатом этого должно явиться чувство социальной защищённости, которое может изменить индивидуальное восприятие риска. Человек не в состоянии держать в поле зрения всё многообразие современных рисков. В любом обществе люди относятся к риску избирательно, проявляя повышенное внимание лишь к нескольким его видам и игнорируя остальные. Таким образом, общественное восприятие рис-

ка — это социальный процесс, в котором люди проецируют свои ценности и убеждения, сформированные общественными институтами, моральными установками и традициями. В общественном сознании риск преувеличивается или преуменьшается в зависимости от того, является ли вызывающая его деятельность приемлемой с точки зрения социальных, нравственных и культурных критериев данного общества. В коммуникации рисков растёт значение СМИ, и происходит это с учётом следующих факторов:

- возрастание роли электронных СМИ при одновременном снижении печатных;
- развитие как технических, так и организационных форм СМИ, выражающееся в размывании границ между телевидением, радио и прессой;
- интернационализация СМИ, включающая такие аспекты, как владение, финансирование, организация, производство, распространение продукции, содержание и объём информации, правовое регулирование.

Особое влияние СМИ на восприятие риска объясняется с помощью теории социального обучения. Согласно этой теории последние достижения в развитии средств коммуникации существенно повысили роль так называемого замещающего обучения. В своих сообщениях о рисках СМИ почти всегда делают упор на ущербе, указывая на материальные потери, заболевания, человеческие жертвы — возможные или уже случившиеся где-то. Однако эти сообщения обычно не упоминают о положительных результатах использования той же самой технологии. Подобный сдвиг информации в негативную сторону неминуемо смещает в том же направлении реакцию регулярно принимающих её индивидов. Замещающее обучение способно внушить страх, и такое внушение будет иметь гораздо больший социальный эффект, чем страх, возникший после непосредственного контакта с опасным событием. Для повышения эффективности коммуникации риска необходимо выполнить ряд условий.

1. Понять сущность и изучить основные характеристики риска, сведения о котором будут распространяться.
2. Выявить особенности всей целевой группы, для которой предназначена информация. К этим особенностям относятся демографические и психологические характеристики, данные по восприятию риска и отношению к его источникам, пути и направления использования изучаемых сведений.
3. Подготовить и апробировать сообщения, которые должны привлекать внимание всех категорий населения, стимулировать изменение отношения к риску, указать конкретные способы и приёмы изменения поведения.
4. Организовать и передать сообщение, при этом необходимо точно рассчитать время и дозировку информации, выбрать подходящие каналы передачи и тех лиц, которые будут её передавать.
5. Закрепить воздействие сообщений и индуцированного изменения поведения.

Заключение

Обобщая всё вышесказанное, мы можем сделать следующие выводы:

- параллельное развитие сферы потребления и становление общества неопределённости и риска привели к возникновению нового социально-экономического феномена, определяемого как потребительский риск;
- известные западные учёные сходятся во мнении, что риски оказывают негативное воздействие на индивида, актуализируя, таким образом, проблему их изучения и поиска механизмов минимизации негативных последствий;
- на всех этапах потребительского выбора существует вероятность возникновения потребительских рисков, которые подразделяются на четыре модели: потребитель — товар; потребитель — социальное окружение; потребитель — продавец; потребитель — результат выбора. Трансформация вероятностного риска в реальный зависит от того, насколько потребитель внимателен при осуществлении покупки, полагается ли он на случай или обдумывает последствия своего выбора, относясь ответственно к своим действиям;
- потребительский риск приводит к возникновению ситуации, которая сопровождается потерей части человеческого потенциала (здоровья, душевного равновесия, денег), наступившей после осуществления потребительского поведения без должного осмысления реальной ситуации и оценки будущих результатов;
- активные действия в процессе отстаивания своих прав на качественную покупку потребители предпринимают только при реальной потере материальной составляющей человеческого потенциала (денежные средства);
- несмотря на осознание современными потребителями вероятности возникновения потребительских рисков, способных привести к потере части человеческого потенциала, индивиды в большинстве своём демонстрируют пассивную позицию в процессе отстаивания прав на качественную покупку;
- современные условия неопределённости и риска актуализируют возрастание роли социальных механизмов регулирования потребительского поведения, основанных прежде всего на культуре потребления, ориентации на новую форму отношений между субъектами рыночных отношений — сотрудничество, партнёрство; разработку социологического сопровождения взаимосвязи между производителем и потребителем; формирование обратной связи в сфере потребления, а также на развитие информационно-коммуникативной среды в сфере потребления, обеспечивающей покупателей необходимой информацией должного содержания и в требуемом количестве.

Литература

- Бек У. 2000. *Общество риска. На пути к другому модерну*. М.: Прогресс-Традиция.
- Ваганов П. А., Им М. С. 2001. *Экологические риски*. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета.
- Гаврилова К. А. 2007. О конструировании понятия «риск» в социологии. *Социология: 4М*. 24: 60–80.
- Гидденс Э. 2004. *Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь*. М.: Весь Мир.
- Заславская Т. И. 2003. Динамика человеческого потенциала. В сб.: *Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы*. Новосибирск: Наука. 75–92.
- Ильин В. И. *Социология потребления*. <http://www.consumers.narod.ru>
- Котлер Ф. 2002. *Основы маркетинга*. М.: Издательский дом «Вильямс».
- Луман Н. 1996. Общество, интеракция, социальная солидарность. *Человек*. 3: 127–140.
- Статт Д. 2003. *Психология потребителя*. СПб.: Питер.
- Тихонова Е. В., Латышева Е. В. 1997. Исследование социальных методов регулирования покупательского поведения (концептуальный подход). *Социология: 4М*. 9: 190–197.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Д. И. Присяжнюк

Влияние национального проекта «Здоровье» на статус медицинских работников (на материалах кейс-стади поликлиник крупного российского города)



ПРИСЯЖНЮК Дарья Игоревна — студентка кафедры социальной антропологии и работы Саратовского государственного технического университета (Саратов, Россия).

Email: darya_p@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы, связанные с трансформацией статусных характеристик медицинского персонала поликлиник в условиях реализации национального проекта «Здоровье». В исследовании делается акцент на выявлении формальных и неформальных стратегий со стороны различных групп медицинских работников для закрепления своих статусных позиций. На основе данных кейс-стади, включающих серию интервью и наблюдений в двух поликлиниках г. Саратова, а также анализа нормативных документов и материалов СМИ производится детальный анализ видоизменений экономических практик медицинского персонала в ситуации трансформации системы здравоохранения.

Ключевые слова: национальный проект «Здоровье»; медицинские работники; профессиональный статус; трансформация системы здравоохранения; привилегированные/непривилегированные группы медицинского персонала; неформальные тактики; престиж профессии; теневые экономические обмены.

Трансформация системы здравоохранения и реализация национального проекта «Здоровье»¹ должны были привести к позитивному изменению статуса медицинской профессии, что стало бы индикатором успешности государственной политики. Формально реформы в здравоохранении направлены на повышение престижа профессии врача и обуславливают рост статусных позиций медицинского персонала. На практике же национальный проект «Здоровье» привёл к противоречивым изменениям в отношении статусных характеристик медицинских работников, что стимулирует их к поиску стратегий повышения своего статуса. В данной работе мы сосредоточимся на анализе положения медицинского персонала в поликлинике; неравенстве позиций разных групп врачей; определим, каким образом это сказывается на макроуровне в системе здравоохранения. Национальный проект «Здоровье» здесь выступает контекстом, в рамках которого происходят трансформации в поликлинике.

¹ Национальный проект «Здоровье» стартовал 1 января 2006 г. Его основная цель сопряжена с увеличением качества и доступности медицинской помощи для пациентов, укреплением первичного медицинского звена, а также созданием условий для дальнейших модернизаций в системе здравоохранения. Реформы были обусловлены ухудшением здоровья населения страны и падением престижа профессии врача.

Основное допущение заключается в том, что не все врачи оказались в одинаковом положении, поэтому и тактики, к которым прибегает медицинский персонал поликлиники, имеют свою специфику и вариативность. Мы остановимся на анализе практик врача поликлиники, приводящих к повышению статуса в условиях национальных реформ. В данной работе предполагается осуществить типологизацию специализаций врача по уровню престижа и дохода и определить формальные и неформальные стратегии со стороны медицинского персонала для закрепления своих статусных позиций, их видоизменение в условиях реализации национального проекта «Здоровье».

Исследование проведено в стратегии кейс-стади и включает серию наблюдений и интервью с медицинским персоналом и администрацией в двух поликлиниках г. Саратова. Для контекстуализации проблемы был проведён анализ нормативных документов, материалов СМИ и интернет-источников. Сочетание макро- и микроконтекста даёт возможность определить специфическое и типичное, выяснить, каким образом основные трансформации в системе здравоохранения повлияли на организационную культуру в поликлинике и стратегии врача, направленные на повышение своего статуса.

Статус современного врача имеет большое значение при оценке последствий реформ в системе здравоохранения. Решение таких проблем в медицине, как отток квалифицированных кадров из поликлиник, нехватка молодых специалистов, невозможно при отсутствии у медицинского персонала достаточно высокого статуса. В данном случае мы исходим из неовеберинской трактовки профессионализма, в рамках которой под статусом понимается совокупность таких позиций, как доход, власть, престиж [Мансуров, Юрченко 2005: 66]. Речь идет о статусе профессии, о том месте, которое занимают врачи среди других профессиональных групп. Под материальным статусом мы понимаем положения индивидов в стратифицированных системах в соответствии со своими доходами.

Наиболее очевидно реформы в системе здравоохранения оказали влияние на доход врача, но при более глубоком анализе проблемы вскрывается взаимосвязь изменений дохода медицинского персонала и трансформации престижа и медицинской власти. Особое внимание материальному положению врача как одной из составляющей его статуса уделяется потому, что это один из важнейших факторов трудовой мотивации медицинского персонала [Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность 2008: 70]. В нашем случае индикаторами престижа профессии выступает приток в отрасль квалифицированных кадров и молодых специалистов, тогда как обратные процессы могут свидетельствовать о ситуации стагнации и кризиса. Понятия «престиж профессии» и «доход» взаимосвязаны, поскольку увеличение легального дохода может сказаться на более полной укомплектованности кадрами в поликлинике. Однако это не определяет ситуацию полностью: хотя доход, безусловно, и занимает центральное место в трудовой мотивации современного врача, но нельзя не учитывать влияние других факторов, к примеру, профессиональный интерес и альтруизм [Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность 2008: 128].

Под властью врача подразумевается возможность осуществления контроля и принуждения, основанного на экспертном знании. Медицинский персонал совершает контроль над пациентами, поскольку владеет информацией не только о диагнозе, но и о социальном положении, месте проживания, составе семьи. Медики символически отстраняются от пациента при помощи специальной одежды, а пациент, наоборот, стигматизируется — ему присваивается статус больного. Врач сам выбирает, когда и какого пациента принять, какую часть информации о диагнозе раскрыть. В процессе реализации национального проекта «Здоровье» появляется новый вид контроля, сопряжённый с диспансеризацией. Граждане в возрасте 35–55 лет редко посещают поликлинику, обычно эта группа людей максимально неподконтрольна, а теперь она попала в сферу влияния медицинской власти.

Сегрегация медицинских специализаций по уровню дохода и престижа

Устройство системы государственного здравоохранения в России предполагает разделение медицинских работников на врачей-специалистов и терапевтов. Терапевты — это врачи, оказывающие медицинскую помощь во всех направлениях. Они первыми принимают пациентов, на основе исследований определяют, к какому специалисту их направить. Терапевт выполняет общую направляющую функцию в тех случаях, когда пациент проходит лечение сразу у нескольких специалистов, что снижает риск приема несовместимых препаратов и улучшает эффективность лечения. Таким образом, терапевт выступает своего рода диспетчером, что в значительной степени облегчает работу врача-специалиста, к которому приходит пациент с уже предполагаемым диагнозом. Для пациентов это связано со значительной экономией времени в ситуации, когда они не знают, к какому врачу обратиться со своими симптомами. Специалисты же занимаются постановкой точного диагноза, включаются в работу, когда квалификации терапевта недостаточно для лечения заболевания, занимаются конкретным лечением и диагностикой. Подобное разделение труда в поликлиниках обуславливает, с одной стороны, более качественное лечение, поскольку с историей болезни знакомы сразу несколько специалистов, что сокращает возможность врачебной ошибки, с другой стороны, сопряжено с необходимостью интеграции разных групп медицинского персонала для эффективной работы.

Основные трансформации внутри системы здравоохранения с 2006 г. связаны с реализацией национального проекта «Здоровье», предполагающей повышение доступности и качества медицинского обслуживания. В рамках реформы выделяются три основных направления: повышение приоритетности первичной медико-санитарной помощи; усиление профилактической направленности здравоохранения; расширение доступности высокотехнологичной медицинской помощи [Официальный сайт Министерства здравоохранения... <http://www.minzdravsoc.ru/>]. Эффект от модернизации в системе здравоохранения оказался неоднозначным. Авторы, занимающиеся исследованиями последствий национальных реформ, отмечают, что «работники бюджетных учреждений стали одними из наименее обеспеченных» [Бочаров, Васькина 2008: 339] граждан в современной российской действительности. Реализация национального проекта должна была повысить экономический капитал данных работников, но в результате внутри этих групп создается расслоение по уровню материальной обеспеченности.

С одной стороны, врачи общей практики (терапевты) ощутили на себе двойную прибавку к зарплате, но она осуществляется исключительно за «дополнительную работу» [Об утверждении методологических рекомендаций... 2005]: профилактические осмотры, паспортизация участников, дополнительные дежурства. Результатом реализации национального проекта «Здоровье» стали переработки врачей поликлиники, выражающиеся в работе с бумагами [Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность 2008: 79]. С введением с 1 января 2006 г. Федерального закона № 94 «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» увеличивается нагрузка на врача, которому необходимо следовать реализации национального проекта и выполнению госзаказа [Мухарямова, Кузнецова-Моренко, Петрова, Салахатдинова 2008: 494], что приводит к неформальной практике приписок. Несмотря на прибавку с 2001 г., уровень средней заработной платы работников здравоохранения все ещё ниже прожиточного минимума, составляет 2/3 от его величины [Бочаров, Васькина 2008: 343]. В соответствии с исследованием, посвящённым проблемам современного здравоохранения в России, лишь небольшая часть врачей (15 %) считают оплату их труда справедливой, тогда как большинство респондентов дают твёрдые отрицательные оценки [Российское здравоохранение: мотивация врачей... 2008: 84]. Согласно исследованию промежуточных итогов реализации национального проекта «Здоровье» в Саратовской области увеличение заработной платы медицинского персонала отметили лишь 26 % респондентов; кроме того, 44 % опрошенных считают, что их зарплата отражает лишь количество принятых пациентов, а не качество

предоставляемых услуг [Мнение пациентов и медиков... 2007]. Такие итоги опроса противоречат основным целям модернизации системы здравоохранения. Тем не менее, со слов администрации поликлиники, в среднем по области с 2006 г. укомплектованность терапевтами выросла с 60 % до 80–85 %.

С другой стороны, в поликлинику вернулись специалисты пенсионного возраста, тогда как молодые специалисты выбирают альтернативные и более доходные места работы: так, за первый год апробации реформ из 20 тысяч выпускников медицинских вузов лишь 11 тысяч трудоустроились по специальности [Принудительного распределения студентов-медиков не будет...], что подтверждает наше предположение об отсутствии престижа и адекватной оплаты труда профессии врача. Всеобщая диспансеризация работающего населения должна была повысить зарплату узким специалистам [Официальный сайт Министерства здравоохранения... <http://www.minzdravsoc.ru/>], чего на практике не произошло. Врачи расценивают это мероприятие лишь как дополнительный непостоянный заработок, который недостаточно сильно сказывается на их доходах. К примеру, в Саратовской области средняя зарплата врача-специалиста остановилась на отметке 6000 рублей, терапевта — 16 тысяч рублей [Онлайн конференция губернатора Саратовской области...]. В Самарской области на 2006 г. средний размер заработной платы врача, получившего надбавку, составлял 12 419 рублей, тогда как у остальных врачей — 7681 рубль [Бочаров, Васькина 2008: 345]. Таким образом, подобная проблема характерна для России в целом, что на макроуровне приводит к оттоку узких специалистов из поликлиник [В ряде поликлиник...], нехватке медицинского персонала и, как следствие, к увеличению очередей.

В достаточно проигрышном положении оказался средний медицинский персонал. В ситуации реформ лишь медсестры терапевтов получили прибавку к зарплате (5000 рублей). На практике это затронуло только 4 % всего среднего медицинского персонала [Нацпроект «Здоровье» в Коми...], что не позволяет говорить о медсестрах как об экономически состоятельных акторах. Таким образом, произошла сегрегация специализаций внутри медицинской профессии по уровню дохода и престижа. Правоммерно было бы предположить, что терапевты оказались в более выигрышном положении по отношению к распределению экономического капитала поликлиники, а узкие специалисты и средний медицинский персонал ощутили на себе падение престижа профессии в условиях отсутствия адекватного материального вознаграждения за свой труд. Но при более детальном анализе проблемы вскрывается несостоятельность и данной позиции, поскольку врачам-специалистам доступны больше альтернативных экономических стратегий и возможностей работы по совместительству. Кроме того, врачи-специалисты чаще имеют дело с тяжёлыми заболеваниями, пациентами с хроническими болезнями, которые наиболее заинтересованы в более качественном лечении; узкие специалисты сотрудничают с диагностическими центрами и больницами и могут решать, какого пациента стоит в первую очередь направить на операцию и диагностику. Терапевты же из-за сильной нагрузки не могут совмещать свою основную работу с другой: «У меня просто физически на это время не остаётся» (терапевт, жен., 43 г., поликлиника Б). Они также реже получают неформальные платежи [Шишкин 2003: 116]. В целом данная позиция имеет ряд допущений, что обуславливает необходимость создания более полной типизации престижности групп врачей поликлиники.

В. Ю. Бочаров и Ю. В. Васькина проводили классификацию трёх групп медицинских специалистов по уровню зарплаты. В первую группу они выделили наиболее доходные группы врачей: терапевты, педиатры, врачи общей практики. Следующая группа представлена врачами узких специальностей и средним медицинским персоналом, работающим вместе с врачами первой группы. В третью группу по уровню зарплаты вошёл средний медицинский персонал [Бочаров, Васькина 2008: 345–346]. Для нас данная типологизация является недостаточной, поскольку мы исходим из подсчёта не только формального дохода врача, но и неформальных экономических стратегий, позиций власти и престижа специализации. В данном случае внимание концентрируется на власти врача в контексте той или иной позиции, которую он занимает в должностной иерархии поликлиники. Престиж специализации врача

сопряжён, с одной стороны, с объективными факторами, такими как более высокая степень укомплектованности поликлиники медицинским персоналом именно этой специализации, наличие или отсутствие дополнительных символических или материальных бонусов от занимаемого положения. С другой стороны, необходимо учитывать и субъективные представления медицинского персонала о степени престижности своей специализации.

Наиболее привилегированная группа врачей представлена администрацией поликлиники, обладающей высоким уровнем власти, дохода и престижа, в неё также входит часть узких специалистов, оказавшихся востребованными на рынке платных медицинских услуг. Терапевты, врачи общей практики, специалисты стационара, несмотря на президентскую надбавку к зарплате, в том, что касается престижа, власти и дохода, находятся примерно в одинаковом положении с узкими специалистами. Обе группы медицинского персонала прибегают к схожему широкому спектру неформальных практик. Непривилегированная группа медицинского персонала поликлиники представлена медсестрами, которые находятся в подчинённом положении по отношению к врачу, не являются обладателями высокого социального положения в структуре поликлиники и не получили значительной прибавки к зарплате в условиях реализации национального проекта «Здоровье».

Описание процедуры исследования

Исследование проводилось в стратегии кейс-стади, включающей наблюдение в двух поликлиниках и 11 интервью (шесть — в поликлинике А; пять — в поликлинике Б) с терапевтами, специалистами, медицинскими сёстрами и администрацией. Наблюдение проводилось по следующей схеме: я приходила в поликлинику, занимала очередь и заводила разговор, к примеру о феномене взятки. И тогда у меня появлялись собеседники, которые делились своим опытом. При помощи такой стратегии я рассчитывала повысить валидность исследования, поскольку пациенты чувствовали меня «своей» и могли говорить без опаски, приводя примеры из личного опыта. Кроме того, я проводила наблюдение в кабинете врача во время приёма. Таким образом, у меня возникала возможность посмотреть на ситуацию под разными углами зрения. Эмпирические данные были собраны в течение декабря 2008 г.

Выбранные поликлиники являются государственными муниципальными учреждениями, оказывающими достаточно широкий спектр медицинских услуг. *Поликлиника А* находится в центральном районе города и оказывает помощь всем категориям граждан, достигшим 18 лет. Поликлиника функционирует более 30 лет. *Поликлиника Б* располагается на окраине Саратова, и большинство её пациентов являются пенсионерами и студентами, то есть наиболее социально незащищёнными гражданами, по большей части не обладающими достаточным доходом и, соответственно, исключёнными из сферы платной медицинской помощи. Поликлиника была создана в 2002 г.

Привилегированные и непривилегированные группы медицинского персонала: доход, власть, престиж

В поликлиниках существует привилегированная группа, состоящая из администрации поликлиники и некоторых приближённых врачей. На примере двух поликлиник было отмечено, что группа формируется не на основе специализации медицинского персонала. Условием включения акторов в сообщество служат родственные и дружеские отношения. Данная группа занимает высокое статусное положение, поскольку именно внутри неё распределяются основные формальные экономические ресурсы: «*Они там между своими и делят все премии*» (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А). Также члены группы получают ряд дополнительных бонусов, например, имеют возможность нарушения официальных предписаний: «*В любое время уходит, в любое время приходит. А что ей? Ей, в случае чего, и*

главврач ничего не сделает: они все вместе чай пьют» (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А). Целостность системы поддерживается ритуалами, которые включают обряды инициации для вступления нового члена в сообщество: *«Надо вместе с Н. чай пить»* (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А), а также практики взаимопомощи: *«Это они там могут друг другу помогать, на ошибки глаза закрывать, а с нас по полной всё спрашивают»* (врач-кардиолог, 65 лет, поликлиника Б). Количество членов привилегированной группы ограничено и, по словам ключевых информантов, составляет шесть—восемь человек, попасть в число которых весьма непросто. Длительный опыт работы в поликлинике приносит возможность получения врачом ряда бонусов, но они не связаны с материальным вознаграждением и вступлением в привилегированную группу специалистов. Стабильность союза связана с постоянно повторяющимися ритуалами, а также с особым условием формирования сообщества на основе семейных и дружеских отношений [Рэдклифф-Браун 2001: 130]. Данный факт ограничивает доступ ряда специалистов в клику и исключает их из процесса распределения дополнительных экономических ресурсов, таких как премиальные деньги и средства от оказания платных медицинских услуг. Властный капитал описываемой группы наиболее велик из-за высокого социального положения её членов в организации.

Незначительная часть узких специалистов — урологи, гинекологи и хирурги — занимает высокое положение в выделенной типологии, причиной чему является возникновение достаточно широкого спектра экономических практик. С одной стороны, это связано с реализацией национального проекта «Здоровье» и оснащением поликлиник высокотехнологическим оборудованием, обследование на котором формально бесплатно. В реальности же пациенту предлагается перечень «дополнительных услуг» для более точной постановки диагноза, а также возможность пройти диагностику вне очереди за отдельную плату врачу. Основная масса пациентов, которая обследуется на оборудовании, это граждане после или до операции, беременные женщины, которым особенно тяжело ожидание в очереди и приходится соглашаться на условия врача. Кроме того, в ряде случаев пациенты хотят получить более точный диагноз в связи с серьёзностью заболевания или в ситуации беременности: *«Когда беременная ходила, конечно, хочется, чтобы все было по высшему разряду»* (пациент, жен., 28 лет, поликлиника Б). Таким образом, врач продолжает выступать агентом власти [Фуко 1998: 54], а пациент находится в подчинённом положении, ему приходится соглашаться на условия медицинского персонала.

С другой стороны, нередко основным источником дохода внутри второй группы медицинского персонала является работа в негосударственных медицинских учреждениях: *«Это мой основной источник доходов. В поликлинике, сами знаете, ничего не зарабатываешь, поэтому приходится как-то вертеться»* (врач-уролог, муж., 45 лет, поликлиника Б). Но это характерно только для наиболее востребованных в секторе частной медицины специализаций — уролог, гинеколог. Таким образом, существуют некие фильтры, не допускающие медицинский персонал в сферу платных медицинских услуг. В первую очередь они сопряжены со специализацией врача: *«Ко мне некоторые больные перешли в Н. (название частной медицинской клиники), но мало, конечно, но у нас просто разные больные. У меня 90 процентов бабушки и дедушки от 65 и выше, денег ни у кого нет»* (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А). Так, например, эндокринолог в рамках своей деятельности обслуживает в основном граждан пенсионного возраста, которые в условиях плохого материального положения, не могут позволить себе платные медицинские услуги, поэтому негосударственный сектор медицинских услуг не заинтересован в большом штате данных специалистов. Кроме того, врачу с возрастом становится всё сложнее устроиться на работу в частную клинику: *«Но это как везде: если ты до 40 лет, то устроиться ещё можно. А вот дальше уже могут начаться проблемы»* (врач-уролог, муж., 45 лет, поликлиника Б). В целом подобная ситуация характерна не только для сектора платной медицинской помощи, но и для трудоустройства на другие места работы², поскольку руководители учреждений заинтересованы в длительном сотрудничестве со специалистом.

² Трудоустройство и профобучение: состояние и перспективы. Официальный сервер Правительства Москвы. www.mos.ru [Обращение к ресурсу от 10.01.2009].

Средний медицинский персонал занимает наиболее проигрышную позицию в отношении власти, дохода и престижа профессии. Незначительно повысив свой доход и находясь в подчинённом положении по отношению к врачу, эти люди вынуждены искать альтернативные медицинским учреждения для работы. Так, в соответствии с наблюдениями в поликлинике, медсёстры идут работать нянями, офисными сотрудниками в фирме по установке пластиковых окон. В ряде случаев данная группа медицинского персонала переходит в стационар, но эта практика является достаточно редкой, что связано с более интенсивной работой там. Подобная ситуация на макроуровне обуславливает значительный отток среднего медицинского персонала из поликлиник³, а это, в свою очередь, приводит к повышению нагрузки на врача и уменьшает его шансы в сфере дополнительной занятости.

От официальных стратегий до неформальных практик: тактики укрепления позиций терапевтов и врачей-специалистов

Поликлинику можно рассматривать как «формально рациональную систему, где люди вынуждены искать самые рациональные способы для достижения цели» [Ритцер 2002: 46]. Это особенно ярко проявляется в условиях реализации национального проекта «Здоровье», сопряжённого с усилением нагрузки на врача, что стимулирует появление практик по более рациональному использованию времени, для того чтобы иметь возможность дополнительной занятости. К примеру, во время диспансеризации врач нередко принимает сразу несколько пациентов, а также записывает необходимые сведения под копирку.

Врачи общей практики и часть узких специалистов оказываются исключёнными из наиболее выгодных экономических стратегий, а тактики, к которым им приходится прибегать, достаточно схожи. В ряде случаев такие тактики связаны с официальными стратегиями: если врач перевыполнил план, то он получает премию, надбавку к зарплате, но для достижения этого используются неформальные практики приписок: «*А что делать? Сидим и приписки делаем!*» (терапевт, жен., 40 лет, поликлиника Б). В ситуации большой нагрузки на врача и низкой вероятности дополнительного заработка в частных медицинских клиниках распространёнными среди медицинского персонала являются практики сотрудничества с платными медицинскими центрами и фармакологическими компаниями: «*Есть только вот вариант, добавки пищевые, например, или, например, если я в Ди-центр отправлю пациента: на приём к врачу, там, например гинекологу или, например, анализ сдать, то получаю процент, то есть фактически деньги из ветра делаются. Ты сидишь себе на месте, тебе так и так надо иногда отправлять на анализы, у нас, сами знаете, не все, и как всё делается в поликлинике*» (терапевт, жен., 65 лет, поликлиника Б). Так пациент оказывается пассивным актором, поскольку не может отказаться от подобных советов врача в условиях неукомплектованности поликлиники частью специалистов и нехватки диагностического оборудования.

Реализация национального проекта «Здоровье», а также отсутствие правового регулирования между врачом и пациентом в условиях реформ [Шилова 2008: 357–384] не отменяет практик теневой оплаты медицинской помощи. Данные, полученные в ходе нашего исследования, необходимо проанализировать в контексте тех выводов, к которым пришел С. В. Шишкин в исследовании официальных и неформальных стратегий оплаты медицинской помощи. Автор отмечает, что неформальные платежи достаточно редко встречаются в поликлинике, а из подобных стратегий полностью исключены участковые врачи и терапевты. Повторное исследование, проведенное в 2008 г., свидетельствует о некотором увеличении распространенности практик неформальной оплаты медицинских услуг, однако поликлиника «остаётся тем местом, где традиционно не приняты неформальные платежи» [Российское здравоохранение]

³ Реализация нацпроекта «Здоровье». 2007. *Российская газета*. 13.11; см. также: www.roszdravrf.ru/266/508/526/527 [Обращение к ресурсу от 10.01.2009].

нение: мотивация врачей и общественная доступность 2008: 238], несмотря на небольшой рост таких платежей врачам-специалистам. В ходе нашего исследования было отмечено присутствие практики теневой оплаты медицинской помощи, хотя эти практики имеют достаточно ограниченные масштабы. Однако, если понимать под неформальными платежами не только неформальные и неофициальные способы оплаты медицинской помощи, но и затраты граждан на приобретение лекарственных препаратов во время лечения в ЛПУ, которые должны по закону предоставляться бесплатно, можно отметить достаточно высокую степень распространения неформальных платежей [Бесплатное здравоохранение: реальности и перспективы 2002: 62]. Подобная практика встречается достаточно регулярно, в особенности в ситуации увеличения поставок медицинских препаратов в рамках реализации национального проекта «Здоровье», когда у врача появляется больше возможности для нелегальной продажи лекарств.

Размышляя над развитием ситуации, С. В. Шишкин изначально предполагал, что при увеличении легальных доходов врачей и медсестёр можно будет ожидать незначительного сужения предмета неформальных платежей, а также «необходимость в них может ослабнуть для значительной части тех медицинских работников, кто их получает мало и эпизодически» [Шишкин 2003: 126–127]. Однако на практике в ситуации реформ и некоторого увеличения доходов группы медицинского персонала неформальные стратегии оплаты врачебной помощи, наоборот, становятся более разнообразными и предполагающими включение всех акторов, в том числе и терапевтов. Такая ситуация возникает благодаря появлению более широкого спектра дополнительных медицинских услуг и связана с отсутствием достаточного информирования пациентов о том, какие из них предоставляются бесплатно, а какие оплачиваются.

Нелегальный вариант экономических практик врача связан с практикой неформальных платежей. Данная стратегия не имеет широкого распространения («Конечно же, не все и не постоянно» (терапевт, жен., 43, поликлиника А)), что связано с неплатёжеспособностью большинства пациентов поликлиники. Такая специфика подтверждается беседами с пациентами в очереди: в основном молодёжь имела опыт подобного рода «благодарности» врачам. С другой стороны, феномен неширокого распространения неформальных платежей объясняется сензитивностью темы: не каждый информант может свободно обсуждать свой опыт социально неодобряемого поведения. Принадлежность исследователя и информанта к одной и той же социальной группе (в нашем случае — молодёжь) нередко выступает позитивным фактором, оказывающим влияние на валидность интервью [Буравой 1997: 159].

Со слов врачей, неформальные платежи основаны на взаимном согласии, а инициатива исходит от пациентов: «Сам больной даёт и всё» (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А). Соблюдение данного принципа позволяет избежать широкой огласки такой неформальной стратегии. С другой стороны, подобное положение вещей объясняется интеракционистскими идеями И. Гофмана: врач пытается создать позитивный образ своего Я, который будет адекватно понят остальными, поэтому демонстрирует социально одобряемое поведение [Гофман 2000: 303]. Обычно взятка связана с постановкой несуществующего диагноза или представляет собой плату за срочность: «Некоторые платят, чтобы лучше продиагностировать» (врач-эндокринолог, жен., 68 лет, поликлиника А); «Чтобы больничный продлили» (терапевт, жен., 43, поликлиника А). Эти свидетельства подтверждают предположение об активной позиции пациента при даче взятки. В процессе исследования было выявлено, что к данной стратегии чаще прибегает молодёжь, а частота практики носит сезонный характер: например, периоды сессии, осеннего и весеннего призывов.

Нередко оплата услуг врача производится в товарной форме, в том числе продуктами питания, что говорит о низком уровне доходов медицинских работников. Данная стратегия имеет другую коннотацию и определяется в терминах обмена, когда пациент приносит врачу подарок в надежде получить взамен

качественную медицинскую помощь, более детальный анализ заболевания и точный диагноз, что обуславливает «выравнивание позиций врача и пациента относительно друг друга» [Александрова 2006: 73]. Эта же стратегия позволяет обоим —врачу и пациенту — стать деятельными акторами процесса лечения. Такое поведение свидетельствует о факте «взаимного признания членами общества друг друга, предполагающего закрепление их социальных ролей, разграничение исполняемых ими функций и субординацию предписанных им статусов» [Ашкеров 2001: 71–87]. Наравне с этим, в условиях своего невысокого экономического капитала, пациенты поликлиники могут предлагать медицинскому персоналу разного рода услуги, к примеру, обучение английскому языку внучки врача (Поликлиника А). Врачи прибегают к практикам обмена услугами, заключая таким образом, союз [Рэдклифф-Браун 2001: 119], обращаются друг к другу за помощью, сами предлагают содействие: «У неё просто золотые руки. По идее, у нас не делают обезболивание в коленный сустав, никто просто не умеет, а она делает хорошо, а я ей и советую, идите в такому-то врачу» (терапевт, жен., 43, поликлиника А). Иначе говоря, врачи понимают, что таким образом могут заручиться поддержкой коллег впоследствии.

Принципиально экономические стратегии, к которым прибегает медицинский персонал в условиях реформ, схожи в исследуемых поликлиниках. Медицинские учреждения отличаются по степени открытости неформальных практик: в *поликлинике А* они подвержены более широкой огласке среди медицинского персонала, а администрация относится к неформальным экономическим стратегиям более лояльно. В *поликлинике Б* неформальные экономические стратегии вскрывались лишь в процессе доверительной беседы, а также, по большей части, после выключения диктофона. Данный факт может быть объяснён через призму более-менее устойчивых социальных связей не только внутри групп медицинского персонала, но и по отношению к администрации, обусловленных длительностью совместной работы. *Поликлиника Б* была сформирована не очень давно, в 2000 г., имеет достаточно высокую сменяемость управленческих кадров. *Поликлиника А* существует более 30 лет и является социально более статичной. Ещё одним объяснением явления, о котором идёт речь, могут служить специфические внутрикорпоративные нормы, присущие той или иной поликлинике. Степень открытости практик и их обсуждение зависит от того коллектива, в котором они воспроизводятся. Так, в конфликтных коллективах и там, где был сформирован высокий уровень доверия между членами, что присуще *поликлинике А*, неформальные практики отмечаются более отчётливо [Российское здравоохранение: оплата за наличный расчёт 2004: 143].

Выводы

Современный врач поликлиники, несмотря на реформы в системе здравоохранения, остается экономически несостоятельным, и ему приходится искать экономические тактики, варианты которых благодаря реализации национального проекта «Здоровье» увеличились. С другой стороны, реформы в системе здравоохранения лишь усилили дифференциацию специализаций внутри медицинской профессии по уровню дохода, престижа и власти. Наиболее выигрышное положение занимают врачи, входящие в группу специалистов, приближенных к администрации поликлиники, а также ряд врачей-специалистов, оказавшихся востребованными на рынке оказания платных медицинских услуг. Врачи общей практики получили прибавку к зарплате, но вместе с ней возросла их нагрузка, в связи с чем им стало сложнее использовать альтернативные стратегии повышения экономического капитала. Введение диспансеризации в реальности не привело к увеличению зарплаты узким специалистам, им в большей мере приходится искать тактики повышения своего дохода. Стратегии повышения дохода могут быть официальными, связанными с получением премии, и неофициальными, предполагающими обращение к теневым экономическим обменам. Врачи поликлиники в некоторых ситуациях вступают в союзы друг с другом, чтобы в случае необходимости заручиться поддержкой коллег. Неформальные приёмы медицинского персонала в целях повышения дохода могут быть более полно раскрыты при

сопоставлении их с теми тактиками, к которым прибегают пациенты поликлиники. Именно на стыке этих проблем появляются новые пласты интерпретаций. Кроме того, более длительное наблюдение за экономическими практиками медицинского персонала позволит обнаружить дополнительные неформальные стратегии конвертации символических ресурсов в экономический капитал врачей. Тактики врачей нередко связаны с экономическими затратами пациентов. Данный факт не позволяет говорить о соблюдении главного принципа современной медицины — повышении качества и доступности медицинской помощи. Проблема видоизменяется в ситуации экономического кризиса, когда медицинскому персоналу становится сложнее искать альтернативные места занятости. Это обуславливает приток специалистов в поликлинику, когда врачи пытаются сохранить свои рабочие места даже в ситуации недостаточного финансирования их деятельности. Однако в отсутствии достаточного престижа профессии врача правомерно предположение о временном характере данного феномена. Расслоение в медицинском сообществе способно привести к дальнейшей дезинтеграции медицинского персонала поликлиники, что подрывает функционирование института государственной медицины и, как следствие, затрудняет лечение.

В рамках рекомендаций по совершенствованию реформ в системе здравоохранения можно предложить более гибкий подход к распределению экономических ресурсов в поликлинике. В первую очередь, необходимо преодолеть пропасть в легальных доходах разных групп медицинского персонала, сделать более гибкой и прозрачной заработную плату, которая должна зависеть не только от количества принятых пациентов, но и от качества оказания медицинских услуг. Конечно, в этом случае возникают вопросы. По каким индикаторам и кто должен следить за качеством работы медицинского персонала? Будет ли эта работа дополнительно оплачиваться? Из каких средств? Каким образом исключить фактор личной заинтересованности при оценке деятельности врача? Очевидно, для контроля качества за оказанием медицинской помощи необходимо участие целого ряда специалистов, однако это достаточно трудоемкий процесс, требующий значительных материальных затрат. Несмотря на реформы и прибавку, зарплата медика остается низкой. В связи с этим практически нет притока молодых специалистов в поликлиники. Безотлагательное решение этой проблемы необходимо, но оно невозможно без дополнительного материального стимулирования работы врача. В противном случае поликлиники столкнутся с ростом неукомплектованности специалистами в будущем, что отрицательным образом скажется на качестве и доступности медицинской помощи.

Литература

- Александрова Е. С. 2006. Принципы ценообразования в медицине: попытка социологического анализа на примере неформальных денежных платежей в государственной стоматологии г. Москвы. *Экономическая социология*. 7 (5): 70–90.
- Ашкеров А. Ю. 2001. Антропология и экономика обмена. *Социологический журнал*. 3: 71–87.
- Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы. 2002. Препринт WP1/2002/07/ Авт. коллектив: Т. В. Богатова, Е. Г. Потапчик, В. А. Чернец, А. Е. Чирикова, Л. С. Шилова, С. В. Шишкин (руководитель проекта); Независимый институт социальной политики. М.: ООО «Пробел-2000».
- Бочаров В. Ю., Васькина Ю. В. 2008. Сравнительный анализ уровня жизни медицинских и педагогических работников в ходе реализации национальных проектов. *Журнал исследований социальной политики*. 6 (3): 339–356.
- Буравой М. 1997. Развернутое монографическое исследование: между позитивизмом и постмодернизмом. *Рубеж*. 10–11: 154–176.

- В ряде поликлиник Ярославля очередь к узким специалистам занимают в 5 утра. ИА REGNUM. <http://www.regnum.ru/news/969647.html>
- Гофман И. 2002. *Представление себя в повседневной жизни*. Пер. с англ. А. Д. Ковалева. М.: Кучково поле.
- Мнение пациентов и медиков о результатах реализации национальных проектов и состоянии медицинского обслуживания. Аналитическая справка. Исследование проводилось ЦСПГИ в Саратовской области с 12 декабря 2007 г. по 19 декабря 2007 г. при поддержке Министерства здравоохранения и социального развития Саратовской области. Руководитель — П. В. Романов.
- Мухарямова Л. М., Кузнецова-Моренко И. Б., Петрова Р. Г., Салахатдинова Л. Н. 2008. Региональное здравоохранение в условиях реализации национального проекта «Здоровье» и разграничения бюджетных полномочий. *Журнал исследований социальной политики*. 6 (4): 483–505.
- Нацпроект «Здоровье» в Коми — в центре внимания. *Время регионов*. http://www.regtime.ru/owa/rt/rt_lenta.html?a_id=14966
- Об утверждении методологических рекомендаций по оформлению в 2006 году трудовых отношений между врачами-терапевтами участковыми, врачами общей практики (семейными врачами), медицинскими сёстрами участковыми врачей-терапевтов участковых, медицинскими сёстрами участковых врачей-педиатров участковых, медицинскими сёстрами врачей общей практики и учреждениями здравоохранения муниципальных образований, оказывающими первичную медико-санитарную помощь (а при их отсутствии — соответствующими учреждениями здравоохранения субъекта Российской Федерации). Приказ Минсоцразвития России № 816 от 30 декабря 2005 г. <http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/orders/411>
- Онлайн конференция губернатора Саратовской области Павла Ипатова. СаратовБизнесКонсалтинг. <http://online.sarbc.ru/index.php?action=showquestion&id=189>
- Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития РФ www.mzsr.rf.ru
- Принудительного распределения студентов-медиков не будет. Медицинское обозрение. www.mosedu.ru/manager/news/news_detail.php?ID=28438
- Реализация нацпроекта «Здоровье». 2007. *Российская газета*. 13.11. www.roszdravrf.ru/266/508/526/527
- Ритцер Дж. 2002. *Современные социологические теории*. 5-е изд. СПб.: Питер.
- Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность. Сборник аналитических докладов. 2008. Шишкин С. В. (ред.). М.: Независимый институт социальной политики.
- Российское здравоохранение: оплата за наличный расчет. 2004. Авт. коллектив: С. В. Шишкин (рук.), Г. Е. Бесстремьянная, М. Д. Красильникова, Л. Н. Овчарова, В. А. Чернец, А. Е. Чирикова, Л. С. Шилова. Независимый институт социальной политики. М.: ГУ ВШЭ.
- Рэдклифф-Браун А. Р. 2001. *Структура и функции в примитивном обществе. Очерки и лекции*. Пер. с англ. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН.

Трудоустройство и профобучение: состояние и перспективы. *Официальный сервер Правительства Москвы* www.mos.ru

Фуко М. 1998. *Рождение клиники*. М.: Смысл.

Шилова Л. С. 2008. Оценка пациентами услуг первичной медицинской помощи (в Липецкой и Тюменской областях). *Журнал исследований социальной политики*. 6 (3): 357–385.

Шишкин С. В. 2003. Формальные и неформальные правила оплаты медицинской помощи. *Мир России*. XII (3): 104–129.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

М. Линд де Монтойя

Открывая новые направления в экономической антропологии**ЛИНД ДЕ МОНТОЙЯ**

Моника (Lindh de Montoya, Monica) — факультет социальной антропологии Стокгольмского университета (Стокгольм, Швеция).

Email: monica.montoya@socant.su.se

Источник: Lindh de Montoya M. 2000. Finding New Directions in Economic Anthropology. *European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 1 (3): 17–23. <http://econ-soc.mpifg.de/archive/esjune00.pdf>

Пер. с англ. Л. А. Окольская

Экономическая социология и экономическая антропология — очень близкие области, однако их междисциплинарные связи оставляют желать лучшего. В представленной работе я рассматриваю некоторые старые и новые достижения экономической антропологии в надежде побудить экономсоциологов изучить имеющиеся в этой области научные труды, часть которых может быть им полезна — будь то исследования рынков, производства или потребления.

Когда антропологи начали проводить полевые исследования и собирать этнографический материал в разных странах мира, они обнаружили, что хозяйственные системы этих стран сильно отличаются от привычной для них системы. Бронислав Малиновский (Bronislaw Malinowski) одним из первых затронул вопрос о незападных экономиках в своей работе о «кула» (*kula*) — особом формате торговли на Тробрианских островах [Malinowski 1922, 1935]. Он обнаружил, что производственные отношения тробрианцев были тесно переплетены с отношениями родства, с политическими и религиозными установлениями, и что почитаемый обычай кула не играет большой функциональной роли ни в материальном самообеспечении общества, ни в развитии его денежной системы. Дальнейшие исследования [Vohannan and Dalton 1962; Godelier 1977; Meseilloux 1981; Sahlins 1974] продолжали оспаривать опорные категории экономической теории и экономической мысли, опровергая распространённое убеждение о примитивности и недоразвитости незападных экономик, которые в конечном счёте обречены на эволюцию, приближающую их к западному образцу. Этнографические исследования в неиндустриальных обществах показали, что производство может быть организовано множеством способов под сенью разнообразных «неэкономических» связей и отношений. Вдобавок материальные товары часто наделяются нематериальными свойствами, трансформирующими их и придающими особый смысл социальным отношениям. На обстоятельства, при которых происходит товарный обмен, влияют социальные взаимоотношения, объединяющие участников обмена. Взаимный обмен подарками, реципрокность, трудовые соглашения, долгосрочные торговые отношения и инновации — все эти феномены изначально были предметом интереса специалистов по экономической антропологии. Несмотря на то что самые первые исследования проводились в Меланезии и Африке, с начала 1970-х годов неуклонно возрастает значение этнографических исследований аграрных обществ в Латинской Америке [Johnson 1971; Gudeman 1978; Barlett 1980].

По мере накопления этнографического материала в антропологии разгорелась дискуссия между *формалистами*, убеждёнными в сходстве незападных и современных хозяйств, а также в том, что для их анализа можно использовать одинаковые инструменты, и *субстантивистами*, которые вслед за К. Поланьи [Polanyi 1944, 1957] рассматривали хозяйства как уникальные системы, глубоко укоренённые в институтах конкретных обществ и подлежащие изучению в рамках собственных понятий. Этот безрезультатный спор, по большому счёту обусловленный субъективным мировосприятием отдельных учёных, был центральной темой в экономической антропологии на стадии формирования дисциплины и затих лишь после полного истощения сил и терпения оппонентов. К сожалению, все эти факторы сдерживали учёных от возможного участия в столь, по их мнению, конфликтной и полемичной области.

Примерно в то же время, в середине XX в., экономическая антропология достигла заметных успехов на другом фронте. Работы Эрика Вольфа (Eric Wolf) [Wolf 1957, 1969, 1982] побудили антропологов использовать исторический материал при анализе культуры разных обществ. Теоретические достижения Андре Франка (André Frank) [Frank 1967] и Иммануила Валлерстайна (Immanuel Wallerstein) [Wallerstein 1974] послужили дополнительным импульсом к развитию этого направления. В ходе изучения культуры с точки зрения политических и экономических процессов было создано несколько превосходных монографий, в том числе Уильямом Роузберри (William Roseberry) [Roseberry 1983], Питером Шнейдером (Peter Schneider) и Джейн Шнейдер (Jane Schneider) [Schneider and Schneider 1976], Катрин Вердерей (Katherine Verderey) [Verderey 1983]. Этих авторов больше всего интересует проблема экономической интеграции. В целом за последние 20 лет бо́льшая часть работ по экономической антропологии посвящалась трансформации некапиталистических или пограничных обществ, вступающих в современную рыночную систему.

Важный канал, по которому всегда осуществлялась экономическая интеграция, — это рынки. И одно из центральных направлений экономической антропологии связано с исследованиями рынков и торговли. Большинство работ в этой области проведено в Латинской Америке, особенно в Мексике; например, работы Ральфа Билса (Ralph Beals) [Beals 1975], Скотта Кука (Scott Cook) и Мартина Дискина (Martin Diskin) [Cook and Diskin 1976]. Публикации Кэрол Смит (Carol Smith) — особенно вышедшая под её редакцией книга по региональному развитию [Smith 1976] — показывают, как исторические и географические модели распространения идеального рынка могут использоваться для изучения хозяйственной структуры региона. Интересный вклад в данное направление внёс также и Стюарт Платтнер (Stuart Plattner) [Plattner 1982, 1983, 1985]. Эссе Клиффорда Гирца (Clifford Geertz) [Geertz 1979] о феномене «сук» (*sug*) в марокканской базарной экономике — еще одна инновационная работа, посвящённая не рыночному обороту товаров и денег, а культурным взаимодействиям. Следует также упомянуть недавно вышедшую книгу под редакцией Брука Ларсона (Brooke Larson), Оливии Харрис (Olivia Harris) и Энрике Тандетера (Enrique Tandeter) [Harris and Tandeter 1995], где рассказывается об истории рынков в Андах.

В этом кратком введении перечислены основные отправные точки и теоретические установки, сформировавшие экономическую антропологию, и названы имена главных участников этого процесса. Предметами антропологических исследований уже стали производство (инновации, риски, трудовые соглашения, предпринимательство) и обращение хозяйственных ресурсов (рынки, отношения обмена, трудовая миграция, экономическая интеграция); не так давно в сферу изучения вошло также и потребление [Appadurai 1986; Miller 1995]. Особый интерес вызывали малые незападные экономические системы: племенные, крестьянские сообщества либо городские анклавы с чётко заданными границами. Однако фундаментальным видам хозяйственной деятельности в развитых странах до сих пор уделялось недостаточно внимания.

В последние несколько лет всё же стало очевидно, что антропологи начинают обращать внимание и на более близкие им культуры, исследуя экономическое действие в современных обществах. Джеймс Кариер (James Carrier), автор многочисленных работ по экономической антропологии [Carrier 1995, 1997a — d], выпустил под своей редакцией книгу, рассматривающую некоторые из современных экономических проблем под антропологическим углом зрения [Carrier 1997d]. В предисловии к этой книге Кариер указывает на её отличие от других недавно вышедших сборников статей о рынках и рыночных системах [Dillely 1992; Friedland and Robertson 1990; Plattner 1985]. В книгах под редакцией Роджера Фридланда (Roger Friedland) и А. Ф. Робертсона (A. F. (Sandy) Robertson), а также Платтнера рынок и рыночные процессы рассматриваются как подлежащая описанию эмпирическая общность, а не как набор концептуальных категорий для анализа. В то время как Фридланд и Робертсон рассматривают взаимодействие социальных, политических и экономических сил в современных развитых странах, Платтнер освещает аналогичную проблематику за пределами западного мира. Рой Дилли (Roy Dillely) в своей книге тоже рассматривает маргинальные с точки зрения глобальной экономики общества и взаимодействие их экономических дискурсов с доминантными дискурсами Запада. Дилли, исследуя, как люди за пределами западного мира или на его границах представляют себе хозяйственную деятельность, и каким образом их представления взаимодействуют с западными конструкциями, понимает экономику как культурную общность. Ещё несколько работ по экономической антропологии, которые, по мнению Кариера, реконструируют культурные модели хозяйственной деятельности, — это исследования Стивена Гудемана (Stephen Gudeman) [Gudeman 1986] и его совместная работа с Альберто Риверой (Alberto Rivera) [Gudeman and Rivera 1990], а также Майкла Тауссига (Michael Taussig) [Taussig 1980]. Правда, эти авторы, как и соратники Дилли, занимаются в основном незападными экономиками. Джонатан Парри (Jonathan Parry) и Морис Блок (Maurice Bloch) [Parry and Bloch 1989] предлагают интересную коллекцию работ, в которых рассматривается реакция незападных обществ на распространение современных хозяйственных систем и адаптация к ним — данный сборник также следует включить в наш обзорный перечень.

В сборнике Кариера современная экономика рассматривается как культурная общность и сделана попытка открыть новую страницу в этом направлении. В обширном предисловии Кариер вдумчиво разбирает значение модели свободного рынка в современном обществе, раскрывая лежащие в её основе допущения. По его мнению, вместо того чтобы оценивать эмпирическую точность этой модели по определенному набору критериев, целесообразно рассматривать ее как лингва франка (*lingua franca*)¹, или коммуникативную аналогию (*communicative analogy*), используемую в публичном дискурсе людьми из разных социальных групп, которая, однажды возникнув, поддерживается модой и общественным мнением. Авторы статей в сборнике Кариера в большей степени интересуются смыслами, вкладываемыми людьми в понятие свободного рынка, нежели его реальным функционированием.

В условиях дефицита антропологических исследований по проблемам современных хозяйственных систем очевидно, что учёным предстоит проделать большую работу по анализу современной экономики как общности и современной экономики как культурной конструкции. Тем, кто занимается историческими процессами, тоже предоставляется немалый простор для деятельности. В конце XX в. появились лишь несколько работ данной тематики, и идущее сегодня формирование исследовательских коллективов — это знак того, что современные хозяйственные системы наконец-то стали благодатной почвой для антропологических исследований.

¹ От *итал.* *lingua franca* — франкский язык. Первоначально термин означал смешанный язык, сложившийся в Средние века в Средиземноморье (Левант) на основе французской, прованской и итальянской лексики и служивший средством торгового общения арабских и турецких купцов с европейцами. В социолингвистическом понимании лингва франка — любое устное вспомогательное средство (в том числе пиджин) межэтнического общения. — *Примеч. перев.*

Для сторонников политэкономического подхода к современным рыночным процессам по-прежнему представляют ценность работы Эрика Вулфа (Eric Wolf). Рейна Рэпп (Reyna Rapp) и Джейн Шнайдер недавно выпустили сборник статей о современных рыночных процессах [Schneider 1995]. Грация Кларк (Gracia Clark), автор исследования о женщинах-торговках в Гане [Clark 1994], в настоящее время изучает влияние программ структурной адаптации на устройство домохозяйств в этой стране. Данную тему она представляла на ежегодной конференции Общества экономической антропологии (1999) и Американской антропологической ассоциации (1999).

Среди исследований рынков и маркетинга следует отметить интересную статью Норберта Данхаузера (Norbert Dannhaueser) об обороте импортных товаров в Азии [Dannhaueser 1989] и его же книгу о коммерческом обороте в Германии. В этих работах акцент сделан на том, каким образом оборот товаров в рамках определённых форматов торговли влияет на коммерческую перспективу и рыночные структуры. Платтнер изучил структуру рынка предметов искусства [Plattner 1997], а Марианна Лиен (Marianne Lien) [Lien 1997] написала интересную работу о профессиональном маркетинге новых пищевых продуктов в Норвегии.

Рынки акций и устройство всего современного финансового мира тоже вызывают интерес антропологов. Пионером в этой области стал Митчел Аболафия (Mitchell Abolafia) [Abolafia 1997], изучив поведение и установки брокеров на Уолл-стрит. Значимой также оказалась работа Хэллен Гертц (Hellen Hertz) [Hertz 1998], посвящённая роли государства в становлении Шанхайской фондовой биржи и привлечению массового инвестора к торговле ценными бумагами. Эти две монографии имеют в основном описательный характер, представляя хозяйство как некую общность. Этнолог Мэтс Линдквист (Mats Lindquist) исследовал всплеск интереса шведского населения к торговле ценными бумагами [Lindquist 1999] и предложил пересмотреть концепции сберегательного поведения. Ещё два автора, на которых следует обратить внимание при дальнейшей работе, — это Аннелиза Райлс (Annelise Riles), антрополог в области права, которая исследует деятельность японских опционных трейдеров, и Густав Пиблс (Gustav Peebles), изучающий альтернативные денежные единицы в Скандинавии.

Пробуждение интереса к изучению современных рыночных процессов стимулирует формирование исследовательских коллективов и сетей. Я участвую в одной из таких групп в Стокгольмском университете, работая над проектом «Культурные модели рынка: доверие, риски и социальные изменения». Предмет моего исследования — мелкие инвесторы на Стокгольмской фондовой бирже и их видение финансового рынка [Lindh de Montoya forthcoming]. Предметные области других членов группы таковы: Мигель Монтойя [Miguel Montoya forthcoming] изучает местных инвесторов на появляющихся рынках, Анна Хассельстрём (Anna Hasselström) занимается информационными сетями валютных трейдеров, а Кристина Гарстен (Christina Garsten) рассматривает этические инвестиции транснациональных корпораций. В Институте сравнительной культурной и социальной антропологии при Европейском университете Виадрины во Франкфурте сейчас формируется рабочая группа антропологов под руководством Ричарда Роттенбурга (Richard Rottenburg). Как мы узнали из бюллетеня «Economic Sociology», Т. 1, № 2, [Sverrisson 2000], группа французских учёных недавно создала в Париже сеть по социальным исследованиям финансов.

Интересно, что антропология современных хозяйств обещает быть междисциплинарной по своей сути, привлекая из смежных областей знания больше интеллектуальных ресурсов, чем было принято раньше. Очевидное основание для этого заключается в том, что поскольку антропологи начинают изучать сложные хозяйственные процессы в индустриальных обществах, им приходится иметь дело с понятиями, которые уже давно обсуждаются, например, экономистами, социологами и социальными философами, и использовать их достижения для разработки собственного видения исследуемых феноменов. Границы антропологии сегодня очень расширились, и успехи в смежных

областях помогают расширить базу, необходимую для изучения современного общества. Несмотря на то что такие темы, как риски, доверие, идентичность и идеи сообщества уже давно разработаны в экономической антропологии, последние достижения социологов могут освежить взгляд на них и помочь глубже проникнуть в их суть. Социологические работы Марка Грановеттера (Mark Granovetter) об укоренённости экономического действия [Granovetter 1992], Ричарда Сведберга (Richard Swedberg) о рынках [Swedberg 1994], так же как и теоретический вклад Ульриха Бека (Ulrich Beck) [Beck 1992], Энтони Гидденса (Anthony Giddens) [Giddens 1989], Скотта Лэша (Scott Lash) и Джона Урри (John Urry) [Lash and Urry 1994] в изучение современных обществ, служат отправным пунктом для антропологических исследований современных рыночных процессов (добавим сюда исследования Саскии Сассен (Saskia Sassen) [Sassen 1996, 1998] о глобальных экономических процессах). Жан Бодрийяр (Jean Baudrillard) [Baudrillard 1981] и Пьер Бурдьё (Pierre Bourdieu) [Bourdieu 1986, 1990] предлагают концепции, которые долгое время применялись антропологами и до сих пор очень продуктивно используются при изучении современных рынков. В экономической науке аналогичной отправной точкой служит концепция нового институционализма. Содержание сборника под редакцией Джеймса М. Эйхсона (James M. Acheson) [Acheson 1994] свидетельствует об усилении интереса к рассмотрению сходств и различий подходов к изучению экономического поведения в экономической науке и социальной антропологии. Статья Малькольма Чэпмана (Malcolm Chapman) и Питера Дж. Бакли (Peter J. Buckley) в сборнике *Карьера* [Chapman and Buckley 1997d] представляет интересную критику слабых сторон теории трансакционных издержек с антропологической точки зрения.

Итак, антропологи только начинают изучать сложный феномен современного рынка и проводить эмпирические исследования хозяйственных процессов в индустриальных странах, анализируя, к примеру, структуры торговли, потребление, финансовые рынки и жизнеспособность стратегий развития. Эта новая предметная область обещает дать богатый этнографический материал и плодотворные теоретические связи со смежными дисциплинами. Возможно, самое интересное во всём этом — увидеть, как антропологи будут увязывать свои открытия с продолжительной полемикой об упоминавшихся выше центральных понятиях собственной дисциплины (обмен, реципрокность, торговые отношения и инновации).

Литература

- Abolafia M. 1997. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Acheson J. M. (ed.). 1994. *Anthropology and Institutional Economics. Monographs in Economic Anthropology*. 12. Lanham, Maryland: University Press of America.
- Appadurai A. (ed.). 1986. *The Social Life of Things*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barlett P. 1980. *Agricultural Decision-Making: Anthropological Contributions to Rural Development*. L.: Academic Press.
- Barlett P. 1982. *Agricultural Choice and Change: Decision-Making in a Costa Rican Community*. New Jersey: Rutgers University Press.
- Baudrillard J. 1981. *For a Critique of the Political Economy of the Sign*. St. Louis: Telos Press.
- Beals R. 1975. *The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico*. Los Angeles: University of California Press.

- Beck U. 1992. *Risk Society. Towards a New Modernity*. L.: Sage.
- Bohannan P., Dalton G. (eds.). 1962. *Markets in Africa*. Evanston: Northwestern University African Studies Series.
- Bourdieu P. 1986. The Forms of Capital. In: Richardson J. B. (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. N. Y.: Greenwood Press.
- Bourdieu P. 1990. *The Logic of Practice*. Stanford: Stanford University Press.
- Carrier J. 1995. *Gifts & Commodities: Exchange and Western Capitalism Since 1700*. L.: Routledge.
- Carrier J. 1997a. Preface. In Carrier J. (ed.) *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. Oxford: Berg.
- Carrier J. 1997b. Introduction. In: Carrier J. (ed.). *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. Oxford: Berg.
- Carrier J. 1997c. Mr. Smith, Meet Mr. Hawken. In: Carrier J. (ed.). *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. Oxford: Berg.
- Carrier J. (ed.). 1997d. *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. Oxford: Berg.
- Chapman M., Buckley P. J. 1997. Markets, Transactions Costs, Economists and Social Anthropologists. In: Carrier J. (ed.). *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. Oxford: Berg.
- Clark G. 1994. *Onions Are My Husband: Survival and Accumulation by West African Market Women*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cook S., Diskin M. (eds.). 1976. *Markets in Oaxaca*. Austin: University of Texas Press.
- Dannhaueser N. 1989. Marketing in Developing Urban Areas. In: Plattner S. (ed.). *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.
- Dannhaueser N. 1996. *Two Towns in Germany: Commerce and the Urban Transformation*. Greenwood Publishing Group, Inc.
- Dilley R. (ed.). 1992 *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse and Practice*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Frank A. G. 1967. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. N. Y.: Monthly Review Press.
- Friedland R., Robertson A. F. (eds.). 1990. *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. N. Y.: Aldine de Gruyter.
- Geertz C. 1979. Suq: The Bazaar Economy in Sefrou. In: Geertz C., Geertz H., Rosen C. (eds.). *Meaning and Order in Moroccan Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giddens A. 1989. *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press.
- Godelier M. 1977. *Perspectives in Marxist Anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Granovetter M. 1992. Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Gudeman St. 1978. *The Demise of a Rural Economy: From Subsistence to Capitalism in a Latin American Village*. L.: Routledge and Kegan Paul.
- Gudeman St. 1986. *Economics as Culture: Models and Metaphors of Livelihood*. L.: Routledge and Kegan Paul.
- Gudeman St., Rivera A. 1990 *Conversations in Colombia: The Domestic Economy in Life and Text*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hertz E. 1998. *The Trading Crowd: An Ethnography of the Shanghai Stock Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Johnson A. 1971. *Sharecroppers of the Sertão: Economics and Dependence on a Brazilian Plantation*. Stanford: Stanford University Press.
- Larson B., Harris O., Tandeter E. (eds.). 1995. *Ethnicity, Markets and Migration in the Andes: At the Crossroads of History and Anthropology*. Duke University Press.
- Lash S., Urry J. 1994. *Economies of Signs and Space*. L.: Sage.
- Lien M. 1997. *Marketing and Modernity: An Ethnography of Marketing Practice*. L.: Berg.
- Lindh de Montoya M. (Forthcoming). Looking Into the Future: Anthropology and Financial Markets. In: Cohen J., Dannhauser N. (eds.). *Development Beyond the 20th Century: A Critical Discussion in Economic Anthropology*. Lanham: University Press of America
- Lindqvist M. 1999. Igår var vi slösare. Idag är vi sparare. Etnologiska reflektioner kring en privatekonomisk mässa [Yesterday Squanderer, Today Saver]. *Kulturella Perspektiv*. 1: 25–38.
- Malinowski B. 1922. *Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea*. L.: Routledge and Kegan Paul.
- Malinowski B. 1935 [1978]. *Coral Gardens and Their Magic*. N. Y.: Dover.
- Meseilloux C. 1981. *Maidens, Meal and Money: Capitalism and Domestic Community*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Miller D. (ed.). 1995. *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*. L.: Routledge.
- Montoya M. (Forthcoming). Emerging Markets, States, and the Global Economy: The Case of Venezuela. In: Cohen J., Dannhauser N. (eds.). *Development Beyond the 20th Century: A Critical Discussion in Economic Anthropology*. Lanham: University Press of America.
- Parry J., Bloch M. (eds.). 1989. *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Plattner St. 1982. Economic Decision Making in a Public Marketplace. *American Ethnologist*. 9: 399–420.
- Plattner St. 1983. Economic Custom in a Competitive Marketplace. *American Anthropologist*. 85: 848–58.

- Plattner St. 1985. *Markets and Marketing. Monographs in Economic Anthropology*. 4. Lanham: University Press of America.
- Plattner St. 1997. *High Art down Home: An Economic Ethnography of a Local Art Market*. Chicago: University of Chicago Press.
- Polanyi K. 1944. *The Great Transformation*. N. Y.: Farrar & Rinehar.
- Polanyi K. 1957. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. N. Y.: Free Press.
- Rapp R., Schneider J. (eds.). 1995 *Articulating Hidden Histories: Exploring the Influence of Eric R. Wolf*. Berkeley: University of California Press.
- Roseberry W. 1983. *Coffee and Capitalism in the Venezuelan Andes*. Austin: University of Texas Press.
- Sahlins M. 1974. *Stone Age Economics*. L.: Tavistock.
- Sassen S. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. N. Y.: Columbia University Press.
- Sassen S. 1998 *Globalization and its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money*. N. Y.: The New Press.
- Schneider P., Schneider J. 1976. *Culture and Political Economy in Western Sicily*. N. Y.: Academic Press.
- Smith C. (ed.). 1976. *Regional Analysis. Volume 1: Economic Systems*. N. Y.: Academic Press.
- Sverrison Á. 2000. Economic Sociology and Social Studies of Technology. *European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 1 (2): 8–12.
- Swedberg R. 1994. Markets as Social Structures. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Taussig M. 1980. *The Devil and Commodity Fetishism in South America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Verdery K. 1983. *Transylvanian Villagers: Three Centuries of Political, Economic and Ethnic Change*. Berkeley: University of California Press.
- Wallerstein I. 1974. *The Modern World-System*. N. Y.: Academic Press.
- Wolf E. R. 1957. Closed Corporate Peasant Communities in Mexico and Central Java. *Southwestern Journal of Anthropology*. 13: 1–18.
- Wolf E. R. 1969. *Peasant Wars of the Twentieth Century*. N. Y.: Harper and Row.
- Wolf E. R. 1982. *Europe and the People Without History*. Berkeley: University of California Press.

НОВЫЕ КНИГИ

Д. Е. Шестаков

Держать рынок в кулаке

Рецензия на книги:

«Невидимая рука» рынка. 2008. Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Н. А. Макашева. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Лал Д. 2009. *Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке.* М.: Новое издательство.



ШЕСТАКОВ Даниил Евгеньевич — студент магистратуры факультета экономики, стажёр-исследователь ЛИА ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: dschestakov@gmail.com

Недавно практически одновременно вышли две книги, в названии которых использовано словосочетание «невидимая рука»: в издательстве ГУ ВШЭ была переведена книга ««Невидимая рука» рынка», представляющая собой тематическую подборку статей из четырёхтомного «The New Palgrave Dictionary of Economics», а немного позже известными переводами полемических книг по либеральной теории «Новое издательство» выпустило «Возвращение «невидимой руки»» Дипака Лала, уже знакомого русскому читателю по книге «Непреднамеренные последствия».

В науках об обществе сложно найти более влиятельную метафору, чем этот известный термин Адама Смита. Но именно популярность сыграла с афоризмом злую шутку: нередко под «невидимой рукой» подразумевают совершенно разные вещи. Можно говорить о «невидимой руке» как о двойнике «дилеммы заключённого» и затем определять расположение конкретного института между этими двумя полюсами общественных отношений; можно искать и находить новые свидетельства того, как «невидимая рука» постоянно действует в нашем обществе, и критиковать на этом основании государственное вмешательство в экономику.

Рецензия будет построена следующим образом: сначала мы рассмотрим каждую из книг и попытаемся найти и в той и в другой свой «рассказ» о «невидимой руке», а затем подробно разберём все смыслы метафоры таким образом, чтобы в дальнейшем можно было избежать путаницы, почти всегда сопровождающей появление фразы «невидимая рука» в литературе общественных наук.

Откуда растёт «невидимая рука»?

«The New Palgrave» на самом деле представляет собой большой экономический словарь. Идея редакторов переведённого ГУ ВШЭ сборника заключалась в том, чтобы сделать более доступными, в том числе для студенческой аудитории, материалы словаря: «Эконометрика», например, включала бы в себя статьи, покрывающие основной курс по этому предмету; «Невидимая

рука» — по истории экономических учений, и т. д. Предшественником «The New Palgrave» считается «Словарь политической экономии» под редакцией Р. Г. Инглиса, вышедший в конце XIX в. Его переработанное издание под редакцией Г. Хиггса появилось во второй половине 1920-х годов. Статьи в ««Невидимой руке» рынка» взяты из издания 1987 г., что для истории учений является вполне допустимым («История экономического анализа» Йозефа Шумпетера, увидевшая свет в середине XX в., и сегодня представляет огромный интерес), но было бы неприемлемо, скажем, для математической экономики. Наконец, необходимо заметить, что в 2008 г. вышло второе издание «The New Palgrave», насчитывающее 1872 статьи и состоящее из восьми томов, а авторский коллектив словаря пополнился ещё большим количеством нобелевских лауреатов. Надеемся, и это издание дойдёт до русского читателя.

Как следует из названия, включённые в сборник статьи так или иначе связаны с темой «невидимая рука». Представленные статьи можно разделить на несколько классов. Во-первых, это биографические очерки деятелей шотландского Просвещения, их предшественников и последователей («Адам Смит», «Адам Фергюсон», «Джон Миллар», «Томас Гоббс», «Джон Локк», «Иеремия Бентам»). Во-вторых, статьи по истории доктрин и интеллектуальных традиций («Анархизм», «Либерализм», «Утилитаризм», «Шотландское Просвещение»). В-третьих, статьи, посвящённые современным областям экономической науки, которые отчасти связаны с этими традициями («Конституциональная экономическая теория», «Право и экономическая теория»). Наиболее интересны, на наш взгляд, толкования экономических понятий («Экономическая свобода», «Экономические законы», «Интересы», «Права собственности», «Утопии»). Важнейшим требованием, которое предъявлялось к авторам статей, было рассмотрение любого понятия в его *историческом* ракурсе: как обсуждение понятия проходило в прошлом и каковы его перспективы в будущем. И авторы блестяще справились со своей задачей. Отдельно следует сказать об авторах словаря: в подготовке статей участвовали такие «звёзды» социальных наук, как Армен Алчиан (Armen Alchian), Джеймс Бьюкенен (James Buchanan), Ральф Дарендорф (Ralf Dahrendorf), Израэль Кирцнер (Israel Kirzner), Мансур Олсон (Mancur Olson, Jr.), Дэвид Фридмен (David Friedman), Альберт Хиршман (Albert Hirschman).

Нельзя сказать, что Адам Смит изобрёл «невидимую руку». В связи с этим следует назвать как минимум ещё три важных имени. Прежде всего немецкий юрист Самюэль фон Пуфендорф (Samuel von Pufendorf) предположил, что человек от природы склонен к общению, которое помогает при помощи взаимной поддержки лучше удовлетворить собственные интересы (Джон Локк (John Locke) дополнит этот тезис положением о важной роли частной собственности). Работа Пуфендорфа лежала в русле социальной науки XVII в., которая по принципу *науки о разуме* (математики) пыталась создать *науку о страстях*. Затем современник Пуфендорфа, Гуго Гроций (Hugo Grotius), утверждал, что естественные законы сами по себе могут объединить человечество, даже если допустить отсутствие Бога [Смит 2008]. Наконец, Бернард Мандевилль (Bernard Mandeville) в сатире «The Fable of the Bees» («Басня о пчёлах») утверждал, что частные пороки являются добродетелями для общества.

Что добавил к этим идеям Адам Смит? Во-первых, из склонности человека к обмену он сделал вывод о нарастающей специализации (знаменитый пример с булавочной мастерской), предел которой кладёт объём рынка. Во-вторых, он создал некую историческую теорию, заслуживающую того, чтобы остановиться на ней подробнее.

На первом этапе своего развития общество состояло из охотников и собирателей. Оно характеризовалось отсутствием капитала, так что товары обменивались пропорционально затраченному на их производство труду: «Так, например, если у охотничьего народа обычно приходится затратить вдвое больше труда для того, чтобы убить бобра, чем на то, чтобы убить оленя, один бобр будет, естественно, обмениваться на двух оленей или будет иметь стоимость двух оленей» [Смит 2007: 103]. Отметим, что на

этом этапе, во-первых, уже существует относительно развитый локальный рынок¹; во-вторых, отсутствуют какое-либо принуждение и вообще власть.

На второй стадии общество становится обществом скотоводов. В нём появляется капитал, а вместе с ним — власть, которая может трактоваться «как объединение богатых для притеснения бедных». Неравенство, власть и подчинение достигают своего предела.

На более развитом этапе второй стадии место множества местных царьков занимает локальный суверен-землевладелец. Кроме того, возникают города, которые получают значительную автономию и вступают в союз с монархом. При этом экономика, основанная на мануфактуре и торговле, предоставляет землевладельцам возможность истратить имеющиеся излишки, что меняет институциональную организацию аграрного сектора, рабский труд в котором заменяется свободным трудом фермеров. Подобный процесс содержит пример действия «невидимой руки» — непреднамеренных последствий совокупности индивидуальных усилий, породивших общественное явление. Наилучшим образом направляющая общество «невидимая рука» стала важным объясняющим механизмом в теории Адама Смита и, кроме того, имела значение для проводимой правительством политики.

То, как идеи шотландского Просвещения повлияли на общество, лучше всего видно при рассмотрении таких двух составляющих общества, как эгоистический интерес и «правила игры», по которым взаимодействуют индивиды.

Под интересом мы будем понимать поведение, движимое эгоизмом и рациональным расчётом. Как отмечает А. Хиршман в статье «Интересы», в Средние века интерес «подвергался нападкам как мотив, ведущий к деградации человеческого духа и разрушению основ общества». В XVI–XVIII вв. содержание понятия «интерес» меняется, и происходит это в три этапа. Во-первых, слово «интерес» (процент) применяли в качестве эвфемизма для ростовщичества, которое даже со множеством оговорок Фомы Аквинского противоречило общественному закону. Кроме того, его использовал Макиавелли при характеристике некоторых политических действий, а именно «тех аспектов политики, которые расходились с общепринятой моралью». Однако термин ещё не имел того всеобъемлющего значения, какое он приобрёл теперь. Дэвид Юм (David Hume) в политическом эссе «О независимости парламента» приравнивал интерес к плутовству и жадности. Ключевую роль в легитимации интереса сыграл Смит. В знаменитом отрывке «Богатства народов» он пишет: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах» [Смит 2007: 77]. Здесь интерес понимается уже в современном смысле.

Говоря о «правилах игры», необходимо упомянуть об изменениях в законодательстве. П. Атия (P. S. Atiyah) в статье «Общее право» отмечает уменьшение числа регулирующих норм и снижение патерналистской направленности законодательства в последней четверти XVIII — середине XIX вв. Всё большее значение приобретает принцип субъективной цены (например, основанием для оценки гарантии могло стать субъективное мнение истца), а случаи невыполнения контрактов практически сводятся на нет.

К середине XIX в. идеи свободной торговли, саморегулирующихся рынков и золотого стандарта уже прочно доминировали в общественном сознании как в Британии, так и на континенте. Всё большее влияние приобретают два мощных движения: классический либерализм, или минархизм, и анархизм. Представители обоих движений были убеждены, что законы, по которым живёт общество, должны

¹ Отметим, что такому рынку ещё очень сложно стать национальным. Локальные охотничьи умения, различные в каждом племени, затрудняют обмен по трудовым стоимостям. Создание общей меры, как и вообще рыночной инфраструктуры, исторически и в теории Адама Смита являлось функцией государства.

проистекать из практик самого общества, а не из желаний власти. Генри Чарлз Кэри (Henry Charles Carey) и Фредерик Бастиа (Frederic Bastiat) выдвигают идею экономической гармонии и утверждают, что «не существует конфликта между интересами покупателей и продавцов, интересами производителей и потребителей» [Мизес 2000: 632]. Некоторые теоретики (в том числе анархисты), впрочем, ещё отстаивали важность альтруизма. Милль (John Stuart Mill), комментируя Гоббса (Thomas Hobbes), замечает, что основу альтруизма составляет привычка следовать определённым правилам, связывающим счастье отдельного человека со счастьем других людей. Но именно на это звено аргументации и направлены возражения сторонников принципа *laissez-faire*: если в обществе действует механизм «невидимой руки», то лучшим способом осчастливить своего ближнего оказывается следование своим интересам. У самого Адама Смита общественные взаимодействия понимаются и как встроенные в конкретные институты игры с ненулевой суммой², но уже у более поздних авторов происходит сдвиг в сторону саморегулирующихся рынков, которые автоматически управляют обществом. Никакая власть не может сделать того, на что способен голод. Как утверждал Таунсенд (Joseph Townsend), апеллировать к судье с целью установить дисциплину означало бы «обращаться к более слабой власти, имея возможность воззвать к более сильной» [Поланья 2002: 131]. Так, «невидимая рука» приводит к экономической политике голода и рабочих домов, но идеологически остаётся безупречной.

Выросшая из «арифметики страстей» идея изменила наше понимание собственного интереса, функционирования общества и необходимого законодательства. В какой степени это изменение соответствовало взглядам Адама Смита — другой вопрос³.

Ручное управление

Имя профессора Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Дипака Лала (Deepak Lal) стало широко известно, когда два года назад в русском переводе вышла книга «Unintended Consequences» («Непреднамеренные последствия»). Впрочем, исследователям экономики развития имя этого учёного было известно и раньше. Лал одним из немногих выступил в начале 1980-х годов с критикой существующих теорий экономического развития и роста. Прежние теории можно разделить на два типа: ориентированные на накопление капитала и привлечение инвестиций при активной роли государства (Уильям Истерли (William Easterly) называет их капитальным фундаментализмом) и сосредоточенные на поиске инноваций в экономике как единственном источнике экономического роста (основоположником этого направления стал Роберт Солоу (Robert Solow)). Новый подход к экономике развития концентрировался на более сложных закономерностях. Например, если в стране мало квалифицированных специалистов, то они будут оттуда уезжать, потому что им хочется работать в хороших условиях и находиться внутри профессионального сообщества. Так возникают «ловушки бедности».

В новой книге Лал последовательно доказывает актуальность идей классического либерализма в современном обществе. Он прослеживает историю возникновения либерального экономического миропорядка, описывает восход государства всеобщего благосостояния в США в конце XIX в. (ставшего результатом моральной критики капитализма и недоверия к монополиям, которое отцы-основатели США унаследовали от Смита), ограничения свободной торговли (возможность предоставлять квоты создаёт ренту для чиновников). От исторических проблем Лал приходит к актуальным сегодня вопро-

² Дирдра Макклоски (Deirdre McCloskey), изучавшая генезис так называемых буржуазных добродетелей, считает это точкой зрения с позиций «С» — солидарности, стыда, Сакрального, в то время как современная экономика чрезмерно сконцентрирована на «П» — прибыли, правилах, то есть на Профанном [Hejeebu, McCloskey 1999].

³ В отношении экономической теории нередко говорят о «рикардианском грехе», так как Рикардо, в противоположность историческому, многостороннему и ориентированному на сравнительный анализ институтов подходу Смита, предложил строгую дедуктивную теорию с очень высоким уровнем абстракции.

сам. И здесь, утверждает автор, действия «невидимой руки» не замечаются и недооцениваются. В поддержку своего мнения Лал приводит немало эмпирических данных.

Например, проблема бедности преувеличивается из-за ошибок статистики (на самом деле за последние 20 лет XX в. количество людей в мире, чей доход составляет меньше одного доллара в день, сократилось почти на треть). Такое «умножение бедных» выгодно организациям, которые получают фонды на борьбу с бедностью.

Лал является сторонником принципов классического либерализма. Но, как мы уже видели ранее, классический либерализм вовсе не предполагает политической демократии. На первый взгляд это может показаться удивительным. Существует популярная точка зрения на этот вопрос, состоящая в том, что, поскольку между конкурентным рынком, с одной стороны, и политическим плюрализмом и демократическим принципом — с другой, существует очевидная симметрия, то первое является неперенным условием второго. В ряде работ были подробно рассмотрены недостатки этой идеи: от губительной для общества борьбы групп влияния, когда их интерес не является всеобъемлющим [Олсон 1995], до ограниченных когнитивных способностей и заполненного экономическими мифами сознания большинства избирателей [Carlan 2007]. Лал придерживается той же антидемократической точки зрения: «Политическая свобода самоценна, но она не обязательно способствует процветанию. <...> Для развития важна не политическая, а экономическая свобода» [Лал 2007: 388].

Необходимо остановиться на очень важном для Лала различии. Вслед за Майклом Оукшотом (Michael Oakeshott) Лал выделяет два подхода к пониманию государства, которое является «гражданской ассоциацией или ассоциацией по типу *предприятия*» [Лал 2007: 66]. Источником наших проблем является убеждение в том, что менеджеры общества (чиновники) пытаются управлять страной как единой фабрикой, причём закон в их руках принимает форму инструмента. «Невидимая рука» заменяется ручным управлением экономикой, которое — с усилением международных организаций — принимает всемирный масштаб. Вся экономическая история в изложении Лала представляет собой борьбу свободного рынка против преследующих свои частные интересы групп давления (профсоюзов, политических партий) и стоящих над ними социальных инженеров. Собственный интерес Лал расщепляет на две составляющие: *материальные* и *космологические* представления, причём действия агентов направляются их сложным соединением, так что никогда нельзя быть уверенным, связаны ли действия социальных инженеров с моральным возмущением или продиктованы соображениями собственной выгоды. Понятна и позитивная программа Лала: как можно меньше каналов для изменения законов большинством при максимуме экономических свобод и низовой альтернативы — возвращение в «золотое» XIX столетие. И не стоит опасаться тех социальных последствий, которыми было вызвано рождение социализма: оно было связано с таким изменением в структуре капитала, которое отложило во времени рост жизненного уровня рабочих. Однако рост *общего жизненного уровня* не позволит такому отставанию привести общество к власти голода.

«Невидимые руки»

Можно выделить по меньшей мере три различных значения, которые принимает словосочетание «невидимая рука»: о ней можно говорить в *методологическом* смысле; как об *идеологическом* аргументе и как способе *установления общественного порядка*.

При анализе общества методологи предпочитают говорить не о «невидимой руке», а о «непреднамеренных последствиях». Н. Эмрах Айдынонат (N. Emrah Aydinonat) предлагает три признака непреднамеренных последствий в общественных науках: «1) создание общественного феномена не входило в намерения индивидов; 2) последствия их действий выразились в виде общественного феномена; и 3) в

одинокую индивид не смог бы создать общественный феномен — необходимы независимые действия таких же агентов» [Aydinonat 2008: 3].

Я пытался заштопать свою одежду и случайно укололся иголкой — это непреднамеренные последствия? Нет, потому что результатом моих действий не стал общественный феномен. Правительство вводит новую налоговую схему, которая приводит к неожиданным результатам — это тоже не непреднамеренные последствия, так как целью правительства было создание общественного феномена. Несложно увидеть, что непреднамеренные последствия действий в общем случае не обязательно являются благотворными — важным примером для этого является «дилемма заключённого».

«Невидимая рука» как *идеологический приём* утверждает, что последствия её действия будут в общем благотворными. Почему? Во-первых, действия правительства не учитывают «рассеянную информацию»: конкретные навыки людей, ситуацию на местах. Обычно этот аргумент ассоциируют с именем Хайека (Friedrich August von Hayek), но существует и современная литература о губительном влиянии действий государства на микроуровне [Панях 2008]. Во-вторых, важным этическим аргументом является то, что источником решений по большинству вопросов в обществе должны быть его члены, а не государство⁴. То есть даже если государство руководствуется самыми благими намерениями, оно фундаментально ограничено в своих действиях и неэффективно. Но политики — такие же люди, как и все, и нет причин полагать, что в принятии решений общественной значимости они будут руководствоваться благом общества, а не собственной выгодой.

Существует третий подход к пониманию термина «невидимая рука». Мысль о том, что «невидимая рука» является больше, чем метафорой, ассоциируется с работами французского историка политики Пьера Розанваллона (Pierre Rosanvallon). Для него теория Смита прежде всего направлена против теоретиков общественного договора XVIII в., таких как Руссо или Локк. Целью Смита было представить общество, в котором устранено политическое измерение [Розанваллон 2007]. Но если не общественный договор и Бог, то что станет *основанием общества*? Для Смита ответ заключался в механизме «невидимой руки» и собственном интересе, но также и в солидарном отношении к остальным, в добродетелях, главной из которых учёный считал рассудительность. Смит создал своеобразный этический кодекс для среднего класса [Hejeebu, McCloskey 1999].

Во взаимодействии интересов и «правил игры» мы видим историю возможных организующих принципов для нашего общества:

- стремление к выживанию в «войне всех против всех» и суверена (Гоббс);
- стремление защитить свою собственность и добровольный общественный договор (Локк);
- широко понимаемый собственный интерес и «невидимая рука» (Смит);
- негативно понимаемый собственный интерес, желание избежать голодной смерти и автоматическое дисциплинарное управление при помощи саморегулирующегося рынка (Таунсенд, Мальтус);
- классовое сознание и классовая борьба (Маркс).

⁴ В недавней работе [Thaler, Sunstein 2008] и эта идея была поставлена под сомнение: в ряде ситуаций, как утверждают авторы, государство лучше знает, чего хотят индивиды, поскольку последние являются «предсказуемо иррациональными». Предлагаются минимальные действия (например, изменение опции по умолчанию при принятии важных решений) для того, чтобы «подтолкнуть» индивида к нужному решению.

Наконец, в современной французской социальной философии получила распространение идея Жан-Люка Нанси (Jean-Luc Nancy) о том, что мы больше не можем исходить из чего-то *данного*, конституирующего наше совместное бытие. Сообщество оказывается как бы «подвешенным в воздухе» [Нанси 2009].

Современная экономическая теория возвращает себе политическое измерение, дополняя проект Смита анализом того, как различные институциональные системы влияют на действия агентов. Среди новых дисциплин стоит назвать новую политическую экономию, новую институциональную теорию, новую экономическую историю, экономику права. Прилагательное «новая» здесь следует читать как «хорошо забытая старая», ведь, вопреки анализу Розанваллона, политическое измерение ещё не совсем отсутствовало у Смита. Поэтому сторонники нового подхода нередко руководствуются лозунгом «Назад к Смиту!». Похожее движение есть и со стороны гетеродоксальной экономической науки [Буайе и др. 2008].

Можно привести пример функционирования метафоры «невидимой руки» в новых условиях. При рассмотрении теории стадий Адама Смита⁵ нами уже упоминался эпизод, когда после продолжительного периода нестабильности, связанного с борьбой феодалов-землевладельцев, устанавливается монархия. Одним из возможных способов анализа этого эпизода является подход Мансура Олсона, который называет такого монарха *стационарным бандитом*: захватив власть, суверен вынужден заботиться о благосостоянии своих подданных, поскольку они являются для него источником дохода [Olson 1993]. Олсон называет восхождение абсолютных монархий в Европе «первым благословением “невидимой руки”». Как видно из этой метафоры, «невидимая рука» вписана во властные отношения и рассматривается как механизм координации в самом общем случае.

Понимается ли «невидимая рука» как механизм координации, способ установления общества или идеологический аргумент, это изобретение оказалось плодотворным. Вероятно, можно говорить о своеобразной научной программе: с развитием общества «невидимая рука» будет указывать нам на новые социальные феномены, ждущие своего объяснения.

Литература

- Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. 2008. К созданию институциональной политической экономики. *Экономическая социология*. 9 (3): 17–24.
- Лал Д. 2007. *Непреднамеренные последствия*. М.: АНО «ИРИСЭН».
- Мизес Л. 2000. *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории*. М.: Экономика.
- Нанси Ж.-Л. 2009. *Непроизводимое сообщество*. М.: Водолей.
- Олсон М. 1995. *Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп*. М.: Фонд экономической инициативы.
- Панеях Э. 2008. *Правила игры для русского предпринимателя*. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Ко-Либри.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.

⁵ Хотя в «Лекциях по юриспруденции» стадии развития общества иллюстрируют политическую историю, а в «Богатстве народов» — генезис цены в свете трудовой теории стоимости, существенная симметрия между этими двумя рассказами позволяет говорить о теории стадий Смита так же, как говорят о теории общественно-экономических формаций Маркса.

- Розанваллон П. 2007. *Утопический капитализм. История идеи рынка*. М.: Новое литературное обозрение.
- Смит А. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М.: Эксмо.
- Смит Р. 2008. *История гуманитарных наук*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Audionat N. E. 2008. *The Invisible Hand in Economics. How Economists Explain Unintended Social Consequences*. N. Y.: Routledge.
- Caplan B. 2007. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton University Press.
- Hejeebu S., McCloskey D. 1999. The reproving of Karl Polanyi. *Critical Review*. 13 (3): 285–314.
- Olson M. 1993. Dictatorship, Democracy and Development. *The American Political Science Review*. 87 (3): 567–576.
- Thaler R., Sunstein C. 2008. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

Я. М. Рощина

Домашнее производство и обмен в современной России: типология и влияющие факторы



РОЩИНА Яна Михайловна — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономической социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: yroshchina@mail.ru

Проект реализуется по гранту Научного фонда ГУ ВШЭ «Учитель — ученики» 2008–2009 гг., № 08–04–0026.

Сроки реализации: ноябрь 2007 — ноябрь 2009 гг.

Исполнители проекта: Я. М. Рощина (руководитель проекта), Е. В. Гладникова, М. А. Малкова, А. С. Сухова.

Актуальность, цель и задачи исследования

В условиях трансформации социально-экономических отношений в России 1990-х годов домашний труд, подсобное сельское хозяйство и межсемейный обмен зачастую служили основой для выживания. Однако новые тенденции в этих сферах в XXI в. пока ещё практически не изучены. В то время как гендерным аспектам занятости уделяется большое внимание, разделение домашнего труда в современной семье остается за кадром. Не ясно, ведет ли разрушение традиционных ценностей и изменение структуры занятости к выравниванию участия супругов в домашнем труде и какова в нем роль детей? Подсобное хозяйство в 1990-е годы часто рассматривалось как важный ресурс приобретения продуктов питания семей в условиях низких доходов, однако, какова сегодня его роль в потреблении? Не менее важным (в том числе и в свете приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса») является оценка потенциала фермерских хозяйств. Исследования межсемейных трансфертов необходимы и для оценки их альтернативности государственной помощи бедным, и для изучения возможных последствий введения новой пенсионной системы, так как частные и государственные трансферты являются субститутами.

Целью исследования является построение типологий поведения российских домохозяйств в сферах домашнего труда, подсобного сельскохозяйственного производства и частных трансфертов и анализ факторов, влияющих на выбор каждого типа поведения.

Задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, следующие:

- изучить основные характеристики домашнего труда, частной сельскохозяйственной деятельности и межсемейных трансфертов, а также их динамику в России в 2000–2007 гг.;
- построить типологию домохозяйств по степени участия их членов в выполнении различных домашних обязанностей и обнаружить факторы, влияющие на принадлежность домохозяйства к каждому выявленному типу;
- выявить основные типы российских домохозяйств по специализации частного агропроизводства (фрукты, овощи, животноводство, комбинированный тип) и их основные детерминанты;
- построить сегменты домохозяйств по формам и степени участия в межсемейных материальных и трудовых трансфертах (доноры, акцепторы, доноры-акцепторы, неучастники) и найти параметры, влияющие на выбор семьей форм и интенсивности обмена;
- проанализировать взаимосвязь выбора домохозяйством моделей поведения в области домашнего труда, подсобного хозяйства и межсемейных обменов.

Объектом исследования являются российские домохозяйства в 2000–2006 гг.

Предметом исследования выступают факторы и типы социально-экономического поведения домохозяйств России в трех сферах — частное агропроизводство, домашний труд и межсемейные трансферты труда и благ.

База данных

Исходные данные исследования — единственная в России база панельных опросов о социально-экономическом поведении домохозяйств «Мониторинг экономического положения и здоровья населения России» (РМЭЗ), или (на английском языке) «Russia Longitudinal Monitoring Survey» (RLMS). Это репрезентативное для России панельное обследование, проводимое совместно исследовательским центром «Демоскоп», Институтом социологии РАН, Университетом Северной Каролины, Институтом питания РАН и, на отдельных этапах, другими организациями. С 1994 г. обследования проводятся ежегодно (за исключением 1997 и 1999 гг., когда проект не был профинансирован) в октябре — ноябре. Ежегодно по общенациональной репрезентативной выборке опрашивались свыше 4 тыс. домохозяйств, более 10 тыс. чел. В каждой семье собирается информация о домохозяйстве в целом и каждом его члене. Уникальной особенностью RLMS является панельный характер и широта охвата социально-экономических показателей о домохозяйстве и его членах. В проекте используются данные за 1994–2006 гг.

В настоящий момент эта база, позволяющая моделировать экономическую активность домохозяйств, выявлять их типологии и факторы различия, наилучшим образом служит для исследования экономического поведения домохозяйств. Панельные данные — это разновидность пространственно-временных данных, которые содержат информацию об одних и тех же единицах, наблюдавшихся на протяжении нескольких периодов времени. Их преимущества таковы:

- возможность анализа динамики поведения (изменений внутри объектов);
- возможность использования моделей с лагом;
- возможность модельного устранения ненаблюдаемой гетерогенности объектов.

Методология исследований

Решение поставленных в исследовании задач будет достигнуто на основе методов многомерного статистического анализа. Построение типологий способов поведения предполагает использование методов факторного анализа, а конструирование соответствующих этим способам поведения типов домохозяйств — кластерного анализа. В этих методах будут использованы следующие блоки переменных:

- типология домашних обязанностей — параметры объёмов домашнего труда разных видов (уборка, покупки, ремонт, уход за детьми и т. п.) в будние и выходные дни всех членов семьи;
- типология подсобного хозяйства — данные о видах и объёме произведенного на земельном участке в течение года в натуральном выражении;
- типология межсемейных обменов — характеристики объёма, субъекта и направленности материальных и трудовых трансфертов семьи (как входящих, так и исходящих).

Выявление факторов, влияющих на выбор домохозяйством того или иного типа поведения, будет осуществлено на основе трёх моделей регрессионного анализа. В качестве зависимой переменной используется одна из трёх описанных выше типологий (качественная переменная, градации которой соответствуют построенным типам). Детерминантами моделей выступают основные социально-экономические и демографические параметры: количество членов и состав домохозяйства, возраст главы семьи, душевые доходы, занятость и образование членов семьи, место жительства (город, село и т. д.), обеспеченность бытовой техникой и т. п.

Взаимосвязь между выявленными моделями поведения в трёх отмеченных сферах будет проанализирована на основе построения матричных типологических моделей и корреляционного анализа.

Новизна полученных результатов

Настоящее исследование объединяет в себе анализ поведения российских домохозяйств в трёх сферах (частное сельскохозяйственное производство, домашний труд, межсемейные трансферты), изучению которых в России в последнее время отводилось относительно мало внимания. В работе используются совершенно новые переменные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 2006 г. о бюджете времени на домашний труд. Блок вопросов был разработан с участием руководителя исследования. Применяется метод кластерного анализа для построения типов семей по разделению домашнего труда и регрессионного анализа — для поиска значимых факторов поведения домохозяйств в этой сфере. До сих пор все подобные исследования в России проводились на индивидуальном, а не домохозяйственном уровне.

Важной особенностью предлагаемого подхода является построение типологии сельскохозяйственного производства на данных РМЭЗ на основе кластерного анализа переменных о видах и объёме продукции, а также анализ зависимости типа ЛПХ от основных социально-экономических характеристик семьи (регрессионный анализ).

В исследовании рассматриваются новые тенденции в межсемейном обмене на данных РМЭЗ и, благодаря специальным вопросам, разработанным для волн 2006–2007 гг. с участием руководителя исследования, анализируются не только материальные, но и трудовые трансферты. В типологии домохозяйств по интенсивности обмена учитываются данные как о факте наличия или отсутствия помощи, так и о субъекте поддержки (кому оказана, от кого получена). Затем на основе регрессионного анализа выявляются факторы объёмов и направления взаимопомощи.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

B. Carruthers

Economic Sociology

Department of Sociology, Northwestern University, Spring 2006.



CARRUTHERS, Bruce —
Professor of Sociology, Chair,
Department of Sociology,
Northwestern University
(Evanston IL, USA).

Email: b-carruthers@northwestern.edu

This course provides an introduction to economic sociology. It poses the key idea of embeddedness and develops it by exploring various connections between economic behavior and social processes and relations. The course is organized topically, and people are expected to read all the required material. The recommended material is optional (but weekly presenters may wish to consult it).

Students will lead discussion of the required readings on at least one occasion (depending on class size), and write a paper (20 pp., or so) on the topic of their choice (subject to my approval). A paper proposal (1 p. plus bibliography) will be due April 30.

The required course books are available at Norris bookstore and include:

Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Massey D., Denton N. 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Thelen K. 2004. *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schmidt L. E. 1995. *Consumer Rites: The Buying and Selling of American Holidays*. Princeton: Princeton University Press.

Cohen L. 2003. *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. New York: Knopf; Distributed by Random House.

Watson J. (ed.). 1997. *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Hacker J. S. 2002. *The Divided Welfare State: The Battle over Public and Private Social Benefits in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.

Required articles will be made available for copying (many are available on JSTOR or electronically). For recommended readings, you are on your own.

I: Economic Action in Markets

1. *Embeddedness*

Granovetter M., Swedberg R. Introduction. 2001. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Granovetter M. 2001. Economic Action and Social Structure. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Polanyi K. 2001. The Economy as Instituted Process. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Uzzi B. 2001. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Uzzi B. 1999. Social Relations and Networks in the Making of Financial Capital. *American Sociological Review*. 64: 481–505. On JSTOR.

Recommended:

Uzzi B. 1997. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61: 674–698.

Beckert J. 1996. What is Sociological about Economic Sociology? *Theory and Society*. 25: 803–840.

Hodgson G. 1988. *Economics and Institutions*. Oxford: Polity Press.

Block F. 1990. *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.

Ingham G. 1996. Some Recent Changes in the Relationship Between Economics and Sociology. *Cambridge Journal of Economics*. 20: 243–275.

2. *Formal Creation of Markets*

Collins R. 2001. Weber's Last Theory of Capitalism. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Swedberg R. 2001. Max Weber's Vision of Economic Sociology. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Macaulay St. 2001. Non-Contractual Relations in Business. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Carruthers B. G., Stinchcombe A. L. 1999. The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States. *Theory and Society*. 28: 353–382. On JSTOR.

Dore R. 2001. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Recommended:

- Baron J., Hannan M. 1994. The Impact of Economics on Contemporary Sociology. *Journal of Economic Literature*. XXXII: 1111–1146.
- Bernstein L. 1992. Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry. *Journal of Legal Studies*. 21: 115–157.
- Abolafia M. Y. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- Carr J., Landa J. 1983. The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion. *Journal of Legal Studies*. 12: 135–156.
- Fanselow F. S. 1990. The Bazaar Economy or How Bizarre is the Bazaar Really? *Man*. 25 (2): 250–265.

II: Social Processes in Markets**I. Discrimination in Markets**

- Ayres I., Siegelman P. 1995. Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car. *American Economic Review*. 85 (3): 304–321. On JSTOR.
- Becker G. 1968. Discrimination, Economic. In: Sills D. L. (ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. N. Y.: Macmillan.
- Gerber D. 1982. Cutting Out Shylock: Elite Anti-Semitism and the Quest for Moral Order in the Mid-Nineteenth-Century American Market Place. *Journal of American History*. 69 (3): 615–637. On JSTOR.
- Massey D., Denton N. 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bridges W., Nelson R. 2001. Economic and Sociological Approaches to Gender Inequality in Pay. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.) *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.
- Munnell A. H., Tootell G. M. B., Browne L. E., McEneaney J. 1996. Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data. *American Economic Review*. 86 (1): 25–53. On JSTOR.
- Rice R. 1968. Residential Segregation by Law, 1910–1917. *Journal of Southern History*. 34: 179–199. On JSTOR.
- Sunstein C. R. 1991. Why Markets Don't Stop Discrimination. *Social Philosophy and Policy*. 8: 22–37. Available from me to copy.

Recommended:

- Yinger J. 1995. *Closed Doors, Opportunities Lost: The Continuing Costs of Housing Discrimination*. N. Y.: Russell Sage Foundation.
- Ladd H. F. 1998. Evidence on Discrimination in Mortgage Lending. *Journal of Economic Perspectives*. 12: 41–62.

Caskey J. P. 1994. *Fringe Banking: Check-Cashing Outlets, Pawnshops, and the Poor*. N. Y.: Russell Sage Foundation.

Munnell A., et al. 1992. *Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data*. Federal Reserve Bank of Boston Working Paper Series; 92–97.

2. *Politics, Political Economy and Markets*

Hacker J. S. 2002. *The Divided Welfare State: The Battle over Public and Private Social Benefits in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.

Thelen K. 2004. *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

3. *Social Emulation and Status in Markets*

Han Sh.-K. 1994. Mimetic Isomorphism and Its Effect on the Audit Services Market. *Social Forces*. 73 (2): 637–663. On JSTOR.

Hirsch P. 1986. From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration. *American Journal of Sociology*. 91 (4): 800–837. On JSTOR.

Podolny J. 1993. A Status-based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98 (4): 829–872. On JSTOR.

Stearns L. B., Allan K. 1996. Economic Behavior in Institutional Environments: The Corporate Merger Wave of the 1980s. *American Sociological Review*. 61 (4): 699–718. On JSTOR.

Recommended:

Podolny J. M., Scott Morton F. M. 1999. Social Status, Entry and Predation: The Case of British Shipping Cartels 1879–1929. *Journal of Industrial Economics*. 47: 41–67.

III: **The Performance of Economic Knowledge**

MacKenzie D. 2003. An Equation and its Worlds: Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics. *Social Studies of Science*. 33 (6): 831–868.

MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109 (1): 107–145.

Ferraro F., Pfeffer J., Sutton R. I. 2005. Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling. *Academy of Management Review*. 30 (1): 8–24.

Breslau D. 2003. Economics invents the economy: Mathematics, statistics, and models in the work of Irving Fisher and Wesley Mitchell. *Theory and Society*. 32: 379–411.

Baldwin C., Clark K. 1994. Capital-Budgeting Systems and Capabilities Investments in U. S. Companies after the Second World War. *Business History Review*. 68: 73–109.

Yakubovich V., Granovetter M., McGuire P. 2005. Electric Charges: The Social Construction of Rate Systems. *Theory and Society*. 34: 579–612.

Recommended:

MacKenzie D. 2004. The big, bad wolf and the rational market: portfolio insurance, the 1987 crash and performativity of economics. *Economy and Society*. 33 (3): 303–334.

IV: Money and the Market Framework

Zelizer V. 2001. Human Values and the Market. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Zelizer V. 1989. The Social Meaning of Money. *American Journal of Sociology*. 95 (2): 342–377. On JSTOR.

Carruthers B., Babb S. 1996. The Color of Money and the Nature of Value. *American Journal of Sociology*. 101 (6): 1556–1591. On JSTOR.

Carruthers B. 2005. The Sociology of Money and Credit. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press. Available from me.

Recommended:

Zelizer V. 1993. *The Social Meaning of Money*. N. Y.: Basic Books.

Ritter G. 1996. *Goldbugs and Greenbacks: The Antimonopoly Tradition and the Politics of Finance in America, 1865–1896*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ingham G. 1998. On the Underdevelopment of the Sociology of Money. *Acta Sociologica*. 41: 3–18.

V: The Social Construction of Demand**1. The Source of Preferences**

Stigler G., Becker G. S. 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*. 67: 76–90. On JSTOR.

Cohen L. 2003. *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. New York: Knopf; Distributed by Random House.

Bourdieu P. 2001. The Forms of Capital. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press, 2nd ed.

Recommended:

Durkheim E., Mauss M. 1963. *Primitive Classification*. Chicago: University of Chicago Press.

Thaler R. 1992. Preference Reversals. In: Thaler R. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.

2. The Commercial Manipulation of Social Meanings

Schmidt L. E. 1995. *Consumer Rites: The Buying and Selling of American Holidays*. Princeton: Princeton University Press.

Watson J. L. (ed.). 1997. *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*. Stanford: Stanford University Press.

Offer A. 1997. Between the gift and the market: the economy of regard. *Economic History Review*. 50: 450–476. On JSTOR.

Recommended:

DiMaggio P. 1994. Culture and Economy. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press

McCracken G. 1988. *Culture and Consumption: New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington IN: Indiana University Press.

Williamson J. 1978. *Decoding Advertisements*. L.: Marion Boyars.

Goldman R. 1992. *Reading Ads Socially*. L.: Routledge.

Goldman R., Papson St. 1996. *Sign Wars: The Cluttered Landscape of Advertising*. N. Y.: Guilford Press.

Appadurai A. 1986. Introduction: Commodities and the Politics of Value. In: Appadurai A. (ed.). *The Social Life of Things*. Cambridge: Cambridge University Press.

Carrier J. 1990. Gifts in a World of Commodities. *Social Analysis*. 29: 19–37.

Cheal D. 1988. *The Gift Economy*. L.: Routledge.

Davis J. 1992. *Exchange*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Sahlins M. 1976. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.

Schwartz B. 1967. The Social Psychology of the Gift. *American Journal of Sociology*. 73 (1): 1–11.

КОНФЕРЕНЦИИ

Вторая Летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ «Новые подходы к преподаванию экономической социологии»

9–14 июля 2009 г., Голицыно, Московская область, Россия

Предмет интересен, если его преподают интересные люди: интервью с В. Радаевым о Летней школе ЛЭСИ



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, руководитель ЛЭСИ ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: radaev@hse.ru

Вторая Летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ прошла в подмосковном Голицыне 9–14 июля 2009 г. О том, что обсуждалось в рамках Школы, а также о принципах преподавания экономической социологии вообще рассказывает руководитель лаборатории, первый проректор ГУ ВШЭ Вадим Радаев.

— Вадим Валерьевич, эта Летняя школа была для «своих»?

— Основу школы действительно составили сотрудники лаборатории. Но была и группа приглашённых сторонних участников, в частности коллеги с факультета социологии питерского филиала «Вышки».

— Почему для Школы была выбрана тема «Новые подходы к преподаванию экономической социологии»?

— Все сотрудники лаборатории, кроме студентов младших курсов, преподают. В результате недавнего блицопроса стало понятно, что именно тема преподавания является самой острой. У коллег накопились вопросы и проблемы, которые нуждались в обсуждении. Фактически на Школе мы рефлексировали по поводу собственной преподавательской деятельности.

— Какие задачи стояли перед Школой?

— Первая задача была на первый взгляд очень простая. Мы взяли все программы учебных дисциплин, которые читаются кафедрой, чтобы разобрать общую архитектуру нашего преподавания, начиная со второго курса бакалавриата и заканчивая вторым курсом магистратуры.

Мы посмотрели пререквизиты, связи, существующие между курсами. В результате нам удалось понять, где предметные линейки выстраиваются хорошо, а где каких-то конкретных предметов не хватает.

Второй вопрос — содержание программ кафедры. Мы очень внимательно изучили списки обязательной и дополнительной литературы по всем курсам.

— *Здесь были выявлены какие-то проблемы?*

— Да. Первая проблема (хотя и не распространённая, но все же существующая) заключается в том, что один и тот же источник может разбираться со студентами в рамках разных курсов по два–три раза.

Вторая проблема, более связанная с содержанием программ, сводится к тому, что уровень сложности рекомендованной литературы зачастую не соответствует уровню подготовки студентов. Например, обсуждать довольно сложный текст Макса Вебера из его труда «Хозяйство и общество» на втором курсе, наверное, рано. Получается, что вместо того, чтобы привлечь студентов к предмету, заинтересовать их, мы от предмета их отвращаем. Ведь трудно заинтересоваться тем, чего ты совсем не понимаешь.

По результатам Школы мы попробуем распределить основные тексты по курсам, постепенно повышая планку, так чтобы материалы привлекали студентов: на первых курсах будем давать более простые и занимательные, на старших — более сложные.

Это было очень важное обсуждение. В результате изменения в программах произойдут уже в этом году. Мы договорились, что программы будут скорректированы и обсуждены на кафедре, даже если они официально утверждены.

— *Если вернуться к архитектуре преподавания: нашлись ли курсы, которых не хватает?*

— Приведу один пример. У нас хорошо выстроена линейка курсов по тематике потребления. На третьем курсе читается «Социология потребления», на четвёртом — «Социально-экономическое поведение домохозяйств», связанное с количественным анализом данных.

На первом курсе магистерской программы «Прикладные методы социального анализа рынков» есть предмет «Поведение потребителей». Позже преподаются более прикладные дисциплины — «Рекламные коммуникации», «Брендинг» и другие.

В то же время пока менее отстроена линейка, связанная с финансовым поведением. Здесь не хватает практикума, чтобы студенты на конкретных базах могли научиться считать конкретные вещи.

— *Вы имеете в виду курс, аналогичный «Социально-экономическому поведению домохозяйств», где студенты учатся работать с базой RLMS?*

— Да, именно. И у нас уже есть предложение по организации подобного курса.

— *А лишних курсов не нашли?*

— О «лишних» курсах говорить не совсем правильно. Есть генеральные предметные линии, а есть относительно периферийные дисциплины, от которых тоже никто отказываться не будет. Проблема лишних предметов решится в магистратуре сама собой, поскольку какие-то курсы выбираются, а какие-то нет.

— *Каких принципов придерживается кафедра в преподавании экономической социологии на других факультетах?*

— В целом всё вышесказанное касается и преподавания экономической социологии на других факультетах. Согласно нашему принципу академической свободы, каждый кто преподаёт на другом факультете, может выстраивать программу по своему усмотрению, применительно к потребностям конкретного факультета. Тем более, что ситуация на других факультетах сложная, студенты там иногда не понимают, что такое экономическая социология и зачем она нужна.

— *Кстати, она им нужна?*

— Экономическая социология, как и любой другой предмет, нужна в том и только в том случае, если она оказывается содержательно интересной и её читают заинтересованные и грамотные люди. У нас именно такие люди и подобрались.

— *Давайте теперь поговорим о критериях оценки знаний студентов. Ведь этот вопрос также обсуждался на Школе?*

— Мы обсуждали результаты исследования, которое провел доцент кафедры экономической социологии Денис Стребков. На примере защиты дипломных работ он показал, что единства в том, какие критерии студенческой работы важны, какие ошибки являются серьезными, у нас пока нет. Одна и та же работа зачастую оценивается разными преподавателями нашей кафедры очень по-разному.

В процессе обсуждения мы пришли к тому, что нужно более чёткое понимание критериев оценки. Мы обязательно их пропишем и формализуем.

— *Вы сейчас говорили о письменных работах. А нужна ли унификация критериев оценки по разным курсам?*

— Оценка должна быть кумулятивной, и она должна быть понятной студенту. Говоря о критериях оценивания, я имею в виду, что одна и та же работа не должна оцениваться слишком по-разному. А из каких элементов складывать оценку внутри курса, преподаватель решает сам. Курсы очень разные, здесь унификации быть не может.

— *Также на Школе обсуждалось использование Интернета в преподавании. У Вас, чуть ли не у первого, на Образовательном портале появилась интернет-программа по «Экономической социологии-2». Она действительно помогает Вам оптимизировать учебный процесс?*

— Студент по природе своей рационален (или ленив, иногда — и то, и другое вместе). Вероятность прочтения электронной версии источника выше, чем работы в библиотеке, куда студентам еще нужно идти.

Первой интернет-программой действительно была «Экономическая социология-2». Сейчас на Образовательном портале штук 20 этих программ, из которых бо́льшая часть — это программы нашей кафедры. Основная идея интернет-программ — сделать всю основную литературу доступной онлайн.

— *А если говорить об онлайн-общении со студентами?*

— Пока эта часть у нас не сильно развита. Но я думаю, мы все равно придем к тому, что у всех преподавателей будут свои форумы. Лучше один раз ответить студенту на вопрос в форуме, чем отвечать всем по электронной почте — ведь вопросы, как правильно, типовые.

— *Вы как-то говорили о себе как о человеке консервативном. И всё же что-то меняете в структуре своих лекций и семинаров...*

— Да, меняю. Во-первых, содержание программ я меняю каждый год — не только отдельные источники, но и целые темы.

Семинары у меня сильно изменились по сравнению с тем, что было лет пять назад. Тогда была докладная система. Сейчас семинарские занятия по «Экономической социологии-2» состоят из трёх

частей. Сначала короткое обсуждение литературы. Фактически это проверка того, кто что прочёл и что понял. Вторая часть — обсуждение какого-то текста (не пересказ, а разбор логической структуры). Третья часть — разбор письменного домашнего задания, которое даётся по каждой теме.

На семинарах по «Социологии рынков» совсем другая система. Вместо докладов студенты делают кейсы по различным рынкам, объединяясь в малые группы. Семинарские занятия посвящены обсуждению проектов этих кейсов, а затем — и текстам по этим кейсам.

В этом году у меня начнётся новый курс — «Прикладной анализ потребительских рынков». Там совсем другая система. Будут обсуждаться реальные кейсы на разных рынках. Значительная часть курса будет отдана нашим выпускникам, которые успешно работают в ведущих компаниях.

Иными словами, постоянно что-то меняется.

— *Что для Вас является основным итогом Школы?*

— На Школе стало видно, что у нас действительно сильная команда. Внешние гости, наши коллеги, говорили нам в глаза с «большевистской» прямоотой, что они нам завидуют. У нас все — в принципе — и так неплохо, но мы постоянно ставим сами перед собой неудобные вопросы и пытаемся их решать, чтобы двигаться вперед. И второе: у нас все люди, кроме преподавания, занимаются чем-нибудь еще. Но никто не относится к преподаванию как к отбыванию номера, все принимают преподавательскую работу близко к сердцу. Было видно, что участники Школы об этом думают и переживают, если что-то не так. И это очень важно, что люди не просто преподают, а, как говорится, вкладываются в преподавание.

Елена Новикова, Новостная служба портала ГУ ВШЭ

Источник: <http://www.hse.ru/news/recent/9326484.html>

Заниматься наукой и любить преподавание: интервью с М. Соколовым о Летней школе ЛЭСИ



СОКОЛОВ Михаил Михайлович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Научно-учебной лаборатории социологии образования и науки филиала ГУ ВШЭ в Санкт-Петербурге, доцент факультета политических наук и социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге (Россия).

Email: sokolovmikhail@yandex.ru

Недавняя Летняя школа Лаборатории экономико-социологических исследований Высшей школы экономики была посвящена в основном обсуждению внутренних проблем лаборатории и кафедры экономической социологии. О том, что полезного и интересного было на Школе для человека «внешнего», нам рассказал доцент кафедры социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ Михаил Соколов.

— Чем эта Школа отличалась от других, на которых Вы были?

— Она была очень мало похожа на большинство из них. Пожалуй, это было что-то среднее между привычной Летней школой, расширенным заседанием кафедры и корпоративным тренингом. Происходил обмен информацией, как и полагается на Школе, но это было лишь средством на пути к главной цели — проектированию модели идеального учебного подразделения для российских социальных наук.

— Что было интересно и полезно именно для Вас?

— Видите ли, я занимаюсь социологией науки. И с тех пор, как это со мной началось, я присутствую на любом академическом мероприятии в двух качествах — в качестве участника (гарфинкелевского *member*) и в качестве наблюдателя (гоффмановского *onlooker*). Это очень удобная позиция: то, что для участника — пустая трата времени, для наблюдателя — подарок судьбы. Подумайте только о любом соприкосновении с академической бюрократией! В данном случае, однако, и участник, и наблюдатель могли быть довольны. Это был редкий случай лицезреть изнутри одну из самых мощных групп в современной российской социологии. Наблюдатель мог многое узнать, участник — чему-то научиться.

— Значительная часть времени была посвящена обсуждению внутренних проблем кафедры. Чем это обсуждение было полезно Вам? Какие проблемы Вам показались самыми серьезными?

— Внутренние проблемы этой кафедры в значительной степени те же, что и у множества других кафедр социологии — в том числе всех, на которых я когда-либо работал. Например, первый день был посвящён решению вечных вопросов профессиональной идентичности социолога — как нам доказать студентам (и самим себе), что им действительно нужно всё то, о чем мы им рассказываем? И как нам вести себя с теми, кому доказать это не удастся? Или — в один из следующих дней — как можно составить более-менее последовательное и цельное расписание преподавания дисциплины, которая фрагментирована настолько, насколько фрагментирована современная социология? Вполне ожидаемо, ни один из вопросов не получил окончательного решения, но противоположные позиции в этой дискуссии в итоге оказались обозначены чётче, чем они были обозначены

раньше, Вебер учит нас, что это и есть конечная цель рациональной дискуссии в аргументативных науках — не сделать выбор, но обозначить альтернативы.

— *Когда и почему Вы начали преподавать?*

— Честно говоря, по одной-единственной причине: в академическом мире вы можете получать деньги или как исследователь, или как администратор, или как преподаватель. Административных способностей я лишён напрочь. Исследовательских денег по иностранным грантам, которых хватало на жизнь в прошлом десятилетии, стало гораздо меньше — и в абсолютном, и, особенно, в относительном исчислении. Остаётся преподавание. Это, разумеется, не только российская ситуация. Просмотрев данные об авторах главных мировых журналов, легко увидеть, что почти все без исключения ведущие социологи работают в университетах (и, как несложно убедиться путем экскурсии в Интернет, преподают в них). Альтернативой является аффилиация с исследовательскими центрами, но они, как правило, сосредоточены на работе в какой-то сравнительно узкой прикладной области, в которую идет постоянный приток грантов и контрактов (социология медицины или криминология, например). Для областей исследования, не являющихся проблемно-ориентированными (типа социологии повседневности или исторической социологии), жизнь на гранты не является открытой возможностью, а полновесных исследовательских ставок ничтожно мало или просто не существует. В частных беседах эти самые ведущие социологи наверняка начнут вам жаловаться на то, что вынуждены преподавать, а будь их воля, полностью сосредоточились бы на исследованиях (большинство из нас говорит то же самое). Но даже они не могут себе этого позволить. В этой области российская социология приближается к западным образцам организации академического рынка труда. Так что... в моём случае преподавание изначально было скорее необходимостью, чем желанием.

— *С какими проблемами в преподавании Вы сталкиваетесь?*

— Примерно с теми же, что и коллеги из ЛЭСИ. Большая часть студентов на уровне бакалавриата поступили на социологию, потому что там конкурс ниже, чем на психологии и экономике, и математику можно не сдавать. С твёрдым намерением ничего не узнать о социологии приходят 80 %, из оставшихся 15 % хотят узнать только то, что можно применить в маркетинге. В таком городе, как Петербург, наберётся за год, пожалуй, абитуриентов 20–25, которые изначально настроены научиться у нас чему-то. Эти люди «размазаны» между социологическими факультетами СПбГУ, «Вышки», несколькими меньшими факультетами. В итоге они нигде не создают критической массы. Изначальная мотивация, конечно, ещё не окончательный диагноз. Люди могут втянуться уже в процессе обучения, увидев что-то, о чём они не догадывались, пока были школьниками. Но нынешние студенты, которые вообще настроены что-либо узнавать, хотят узнавать в первую очередь вещи, которые могут помочь при поиске работы. Они не думают о профессии как о средстве самореализации, источнике смысла жизни или ещё чём-то подобном — не потому, что их не интересуют самореализация и смысл жизни, а потому, что они уже решили, что все это надо искать в каком-то другом месте. Обещания «социология научит вас думать иначе» оказываются не лучшей рекламной стратегией в этом контексте. А ситуация на рынке социологического труда — во всяком случае, в Петербурге — оставляет желать лучшего. Перепроизводство людей с социологическими дипломами в недавнем прошлом даёт себя знать, особенно во времена кризиса и демографического провала, которые одновременно сократили поступления в вузы, маркетинговые заказы и грантовые деньги. Даже лучшие студенты редко могут рассчитывать найти работу по специальности, и даже очень мотивированные магистранты часто вынуждены довольствоваться какой-то посторонней работой, которую вначале рассматривают как вспомогательную, потом погружаются в неё с головой и перестают появляться на занятиях. Я бы сказал, что это и есть самый серьёзный источник проблем в преподавании: тотальный (и, к несчастью, имеющий под собой основательный экономический базис) недостаток интереса в предмету.

— *Что Вам нравится в преподавании?*

— После всего, в чём я признался, трудно начинать искать какие-то светлые стороны, но тем не менее... Преподавание помогает систематизировать свои знания. Когда читаешь что-то для себя, выхватываешь отдельные интересные тексты, но когда готовишь курс, волей-неволей создаёшь более полную картину. Я старался поэтому никогда не читать один и тот же курс больше двух раз, а на третий — или заменял его на другой, или переделывал полностью. Собственно научный интерес также может быть удовлетворён в аудитории: социология исследует социальные взаимодействия, а то, что происходит в классной комнате — это, разумеется, образчик оного. Например, с точки зрения социологии как науки преподавание вводных курсов — это очень хороший способ выяснить, что такое социология в этнометодологических «скобках» и что на самом деле должно присутствовать в рассуждениях о социальном опыте, чтобы это сошло за исследовательскую работу. Вопрос в высшей степени нетривиальный, поскольку никакого внятного операционального критерия, проводящего различия, например, между социологией и журналистикой, не сформулировано, но при этом путаница, вызванная невозможностью определить, журналистская перед нами работа или социологическая, возникает крайне редко. И так далее.

— *Появились ли после Школы какие-то идеи о том, как изменить (улучшить, разнообразить) ведение лекций и семинаров?*

— Возникла не столько конкретная идея, как это делать, сколько ощущение того, что это стоит попробовать сделать. Оглянувшись на только что сказанное, я понимаю, что, пожалуй, даже несколько утрированно озвучил ортодоксальную исследовательски-фундаменталистскую позицию: учёные должны думать только о науке; студенты представляют интерес лишь постольку, поскольку из них можно вырастить себе подобных или поставить на них интересные опыты; если им не нравится то, чему и как мы их учим, им же (должно быть) хуже, и т. д. Встреча с коллегами из ЛЭСИ напомнила о том, что настоящим учёным бывает присуща любовь к преподаванию как процессу, и нет ничего постыдного в том, чтобы учиться преподавать лучше...

Беседовала Елена Новикова, Новостная служба портала ГУ ВШЭ

Справедливость с пристрастием: интервью с Д. Стребковым о Летней школе ЛЭСИ



СТРЕБКОВ Денис Олегович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник ЛЭСИ, доцент кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: strebkov@nm.ru

На проходившей 9–14 июля Второй Летней школе Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ главным образом обсуждались вопросы преподавания экономической социологии. О Школе и, в частности, о том, как справедливо, но без лишнего формализма оценивать студенческие работы, рассказывает доцент кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ Денис Стребков.

— *Что для Вас оказалось самым интересным во время Школы?*

— Мне очень понравился цикл из трёх лекций Оксаны Запорожец из Самарского государственного университета, посвящённый анализу качественных данных. Раньше мы работали с качественными данными скорее по наитию. Нам рассказали, что существуют специально разработанные методики и программное обеспечение, которые позволяют анализировать данные легко, удобно, а главное, — получать более надёжные результаты.

— *Собираетесь использовать новые знания в преподавании?*

— Конечно. Теперь могу более чётко и обоснованно объяснять студентам, как работать с качественными данными. Соответственно, и требовать с них можно будет больше.

— *Какими проблемами делились Вы?*

— У меня были проблемы, связанные с научно-исследовательским семинаром, который я совместно с коллегами веду в магистратуре. Этому было посвящено отдельное обсуждение — часа на три.

— *А в чём конкретно проблема с этим семинаром?*

— Дело в том, что студенты не всегда понимают необходимость систематической исследовательской работы, не ощущают надобности обсуждать свои тексты и наработки в кругу коллег, участвовать в анализе чужих работ.

— *Но ведь семинар во многом посвящён написанию магистерских диссертаций. Это само по себе должно стимулировать студентов...*

— Семинар посвящён выработке навыков проведения научного исследования. Хотя, действительно, лейтмотив — их собственные магистерские диссертации. Но ведь многие привыкли писать курсовые и диссертации за последние пару недель, а мы хотим сделать семинар интересным для студентов в течение всех восьми модулей. Пока что активность студентов на занятиях оставляет желать лучшего. Хотя у нас был один интересный

эксперимент, когда студенты первого курса магистратуры посещали защиты второго курса и потом писали свои критические замечания. Многие подошли к этому с душой.

— *Обсуждение с коллегами помогло решить проблему с семинаром?*

— Не скажу, что на Школе удалось решить проблему полностью, но направление движения стало более понятным.

— *Руководитель ЛЭСИ Вадим Радаев, говоря об этой Школе, рассказал нам, что Вы провели исследование, посвящённое критериям оценки студенческих работ. Что Вас к этому подтолкнуло?*

— Я уже много лет веду на факультете социологии курс «Организация, подготовка и презентация социологического исследования». В первую очередь он посвящён подготовке дипломных работ. Со студентами мы анализируем дипломы предыдущих лет, рассматриваем типичные ошибки в письменных работах. Но меня стали одолевать некоторые сомнения. Правильно ли я их учу? На те ли ошибки обращаю внимание студентов?

Я проанализировал результаты защиты дипломов этого года и заметил, что оценки, выставленные в разных комиссиях, сильно отличаются. Например, в одном случае из 12 студентов 3–4 человека получают отличные оценки, а в другой комиссии отличных оценок 8 или даже 9, хотя уровень студентов, по моим ощущениям, в обоих случаях вполне сопоставим. Рекомендуемые оценки руководителя и рецензента на одну и ту же работу могут отличаться между собой на 4–5 баллов, а оценка, выставляемая на защите, часто бывает далека как от оценки руководителя, так и от оценки рецензента.

У меня сложилось впечатление, что у нас на кафедре существуют разногласия в том, что именно следует считать ошибками, и насколько серьезными являются те или иные недочёты.

Сначала на основе интервью с преподавателями и анализа письменных отзывов на студенческие работы я выделил 33 основные проблемы, встречающиеся в дипломных работах, а затем провел анкетирование преподавателей нашей кафедры с просьбой оценить степень распространённости и серьёзности этих изъянов.

— *По каким ошибкам мнения наиболее противоречивы?*

— Пожалуй, наиболее неоднозначно воспринимаются ошибки, связанные с некорректной формулировкой гипотез исследования, отсутствием в работе анализа актуальных российских и зарубежных публикаций и ссылок на источники, из которых берутся используемые данные.

Преподаватели кафедры разделились на две примерно равные группы. Одни требуют от студентов больше внимания уделять теоретической проработке темы и тщательному описанию методологии исследования (формулировка целей, задач, гипотез и т. п.). Другие готовы закрыть глаза на отсутствие анализа публикаций и наличие шероховатостей в методологии и уделяют основное внимание результатам, полученным в ходе анализа эмпирических данных. Для них важно прежде всего корректное и обоснованное использования методов анализа, наличие в работе содержательных выводов и интерпретаций.

— *А может быть, проблема не в разных критериях, а просто в человеческой субъективности?*

— Оценка всегда субъективна. Она во многом определяется личным восприятием студента со стороны преподавателя. Но это не значит, что мы не должны стремиться к справедливости. Важно, чтобы одна и та же работа оценивалась одинаково, чтобы учитывалось не столько отношение к студенту, сколько,

главным образом, — характеристики самой работы. Цель моего исследования как раз и состояла в том, чтобы предложить некие формальные характеристики для оценивания работ студентов.

При продолжении исследования мне хотелось бы, во-первых, провести опрос среди преподавателей других кафедр факультета социологии, чтобы понять, имеются ли значимые различия внутри факультета. Во-вторых, провести опрос студентов по аналогичной анкете и понять, чем их представления отличаются от представлений преподавателей, в чём они заблуждаются. И в-третьих, сравнить результаты, полученные на защитах, с кумулятивным рейтингом студентов.

— *На Школе также обсуждалось использование Интернета в преподавании. В частности, онлайн-общение со студентами...*

— Я, к сожалению, в этом деле продвинулся не так далеко, как некоторые мои коллеги, ведущие в Интернете учебные блоги, отвечающие на вопросы в специально созданных форумах и т. д. Для меня основной инструмент общения со студентами — это пока ещё электронная почта. Отправляю им задания на групповые адреса, отвечаю на вопросы по почте каждому лично.

— *Когда и почему Вы начали преподавать?*

— В 2000 году, после того как я окончил Московскую высшую школу социальных и экономических наук, Вадим Радаев пригласил меня на кафедру. Он убедил меня в том, что преподавание и работа в Высшей школе экономики могут открыть для меня массу интересных возможностей. Так и случилось.

— *Что Вам нравится и не нравится в преподавании?*

— Не нравится, что из года в год приходится нередко повторять одно и то же. Поэтому в этом году я отказался от курса «Социология Интернета», который читал на протяжении последних шести лет, и заменил его другим курсом — «Маркетинг в финансовой организации».

А нравится то, что преподавание всё-таки мотивирует дальше разрабатывать интересную тему, каждый год искать в ней что-то новое. Ведь преподаёшь то, чем интересуешься сам. Общение со студентами приносит новые идеи.

— *А Ваша методика преподавания как-то менялась?*

— Когда я только начинал преподавать, я больше внимания уделял обсуждению текстов на семинарах. И занятия проходили не очень-то увлекательно — чаще всего студенты просто пересказывали прочитанное. Постепенно я стал вводить больше игровых заданий.

— *А Вы злой или добрый преподаватель?*

— Мне хотелось бы считать себя справедливым преподавателем. Когда возникают спорные ситуации по итоговым оценкам, мое мнение о студенте, которое складывалось на лекциях и семинарах, конечно, влияет на окончательное решение, и, возможно, в этом смысле я субъективен. Но мы ведь работаем с живыми людьми. Наверное, излишняя беспристрастность и формализм в нашем деле не вполне уместны.

Беседовала Елена Новикова, Новостная служба портала ГУ ВШЭ

Источник: <http://www.hse.ru/news/recent/9363915.html>

Программа Второй Летней школы ЛЭСИ «Новые подходы к преподаванию экономической социологии»

9–14 июля 2009 г., Учебно-методический центр «Голицыно», Московская область, Россия

Первый день



9.45–10.00	Сбор у автобуса (Москва, ул. Мясницкая, д. 20)
12.00–13.00	Приезд и расселение участников
13.30–14.30	Обед
15.00–18.00	Семинар: «Базовые принципы преподавания экономической социологии» (модераторы — И. Павлюткин, Е. Бердышева, А. Шевчук)
18.30–19.30	Ужин
20.00–22.00	Установочная игра: «Искусство эффективной групповой дискуссии» (модератор — Е. Бердышева)

Второй день

10.00–11.45	Круглый стол «Структура образовательной программы: выделение тематического ядра экономической социологии, вариативных областей и прикладного шлейфа в части преподавания на других факультетах и в рамках адаптационной дисциплины в магистратуре» (модератор — В. Радаев)
11.45–12.00	Кофе-брейк
12.00–14.00	Круглый стол «Структура образовательной программы: построение сквозных линеек учебных дисциплин, проблема пререквизитов, устранение нежелательных повторов материала в разных курсах» (модераторы — А. Куракин, Г. Юдин)
14.00–15.00	Обед
15.00–16.45	Лекция «Горизонты и возможности сетевых технологий Crowdsourcing в производстве знаний» (лектор — А. Ослон)
16.45–17.00	Кофе-брейк
17.00–19.00	Лекция «Анализ качественных данных. Введение в grounded theory» (лектор — О. Запорожец)
19.00–20.00	Ужин
20.00–22.00	Семинар «Вовлечённое обучение как способ преподавания экономической социологии» (модератор — Е. Бердышева)

Третий день

- 10.00–12.00 Семинар «Проблема подготовки студенческих работ. О требованиях к эссе, выработке единых критериев для оценки студенческих работ (в первую очередь дипломных)» (модератор — Д. Стребков)
- 12.00–12.15 Кофе-брейк
- 12.15–13.45 Семинар «Использование электронных ресурсов в ходе учебного процесса» (модератор — А. Шевчук)
- 14.00–15.00 Обед
- 15.00–17.00 Лекция «Летняя полевая практика как учебно-методическая система» (лектор — Д. Александров)
- 17.00–17.30 Кофе-брейк
- 17.30–19.30 Лекция «Анализ качественных данных. Практическое занятие: анализ учебного интервью» (лектор — О. Запорожец)
- 20.00–22.00 Ужин на открытом воздухе

Четвёртый день

- 10.00–12.00 Круглый стол «Методики ведения семинарских занятий» (модератор — О. Кузина)
- 12.00–12.15 Кофе-брейк
- 12.15–14.00 Семинар «Развитие форм научно-исследовательского семинара в магистратуре» (модератор — Л. Косалс)
- 14.00–15.00 Обед
- 15.00–17.00 Семинар «Использование доступных баз данных и результатов исследований в учебном процессе» (модераторы — Д. Ибрагимова, Я. Рощина, В. Мельников)
- 17.00–17.30 Кофе-брейк
- 17.30–19.30 Лекция «Анализ качественных данных. Практическое занятие: анализ учебного интервью. Восхождение к теории. Использование программы Nvivo для анализа качественных данных» (лектор — О. Запорожец)
- 19.30–20.30 Ужин
- 21.00–22.00 Семинар «Использование “интересностей” для подачи экономсоциологического материала» (модератор — Е. Бердышева)

Пятый день

- 10.00–11.30 Лекция «Интернациональная “видимость” национальных социальных наук: Почему одни социологии более заметны, чем другие?» (лектор — М. Соколов)
- 11.30–12.00 Кофе-брейк
- 12.00–14.00 Круглый стол «Возможность совместной программы с зарубежным университетом. Разработка курсов на английском языке» (модератор — О. Кузина)

14.00–15.00	Обед
15.00–16.30	Приглашённый лектор — И. Фруммин
16.30–17.00	Кофе-брейк
17.00–19.00	Заявки гостей ЛЭСИ
19.30–22.00	Праздничный ужин

Шестой день

10.00–11.00	Подведение итогов Летней школы
12.00–13.00	Отъезд участников

КОНФЕРЕНЦИИ

International Sociological
Association,
Research Committee
on Economy and Society RC02

Sofia University
St. Kliment Ohridski,
Faculty of Philosophy,
Department of Sociology

Bulgarian Sociological
Association

Markets as Networks

Sofia University, Sofia, September 25-th — 26-th 2009

Conference Programme

Friday, 25 September 2009

- 9.00–9.30 **Registration**
- 9.30–9.45 **Conference opening**
Maria Stojcheva, Vice-Dean, Faculty of Philosophy, Sofia University
Tanya Chavdarova, Sofia University, Department of Sociology
- 9.45–10.45 **Keynote Speech: Olivier Godechot**, CNRS, Paris
“Hold-up” in Finance: The Conditions of Possibility for High Bonuses in the Financial Industry
- 10.45–11.00 **Coffee Break**
- 11.00–13.00 **Session 1: How Networks (Re)shape Market Exchange**
Moderator: Sabine Gensior
Participants:
- 11.00–11.30 **Vadim Radaev**, State University — Higher School of Economics, Department of Sociology, Moscow
Atomized Actions and Social Ties: The Structure of Competitive Relationships in New Russian Retail Market
- 11.30–12.00 **Zoya Kotelnikova**, State University — Higher School of Economics, Department of Sociology, Moscow
The Continuity of Intertemporal Exchanges between Retailers and Suppliers in Russian Consumer Markets
- 12.00–12.30 **Alberto Arce**, Wageningen University, Rural Development Sociology Group, Wageningen and **María Laura Viteri**, National Institute of Agricultural
Technology of Argentina Quality: Different Meanings and Negotiations around Fresh Fruits and Vegetables
- 12.30–13.00 **Tanya Chavdarova**, Sofia University, Department of Sociology
From Informal Networks to Market Anonymity: The Off-the-books Self-employment among Young Bulgarians
- 13.00–14.30 **Lunch**

- 14.30–16.30 **Session 2: Networking in Job Searching, Recruiting and Status Attainment**
Moderator: Olivier Godechot
Participants:
- 14.30–15.00 **Martina Rebien**, Institute for Employment Research, Nuremberg
The Use of Social Networks for Recruiting Processes from a Firms Perspective
- 15.00–15.30 **Stoyan Novakov**, Sofia University, Department of Sociology
Social Networks and Labour Market Positioning of the Bulgarian Sociology Students
- 15.30–16.00 **Pieter-Paul Verhaeghe** and **Bart Van De Putte**, University of Ghent, Department of Sociology
Social Support as a Form of Social Capital in Status Attainment Research. An Explorative Study
- 16.00–16.30 **Marc Hoeglinger**, Kalaidos University of Applied Sciences, Research Department, Zürich, **Martin Abraham**, University of Erlangen-Nuremberg, and **Jürg Arpagaus**, Kalaidos University of Applied Sciences, Zürich
Networks on the Market for Employee Training. How Embeddedness Improves the Performance of External Training Providers
- 16.30–17.00 **Coffee Break**
- 17.00–18.30 **Session 3: Economic Dynamics, Innovations and Social Networks**
Moderator: Vadim Radaev
Participants:
- 17.00–17.30 **Sinisa Zaric** and **Vojislav Babic**, University of Belgrade, Faculty of Economics
Social Capital Influence on Global Economic Crisis
- 17.30–18.00 **Sabine Pfeiffer**, **Daniela Wühr**, **Petra Schütt**, Institute for Social Science Research, Munich
Innovation, Market, Networks — Interdependencies, Synergies and Contradictions in Technical Innovation Processes
- 18.00–18.30 **Luisa Veloso**, Centre for Research and Studies in Sociology, Lisbon
The Social Conditions of Markets Construction: Economic Field and Social Networks
- 20.00 **Welcome reception**
- Saturday, 26 September 2009**
- 9.15–10.15 **Keynote Speech: David Stark**, Columbia University, Department of Sociology, New York
Political Holes in the Economy: Historical Network Analysis of Firm-Party Ties in Hungary
- 10.15–10.30 **Coffee Break**
- 10.30–12.30 **Session 4: Social Bonds: Firms — Communities — Civil Society**
Moderator: Oscar Contreras
Participants:
- 10.30–11.00 **Silvia Gómez Mestres**, **Sarah Hoeksma**, and **Jose Luis Molina**, Autonomous University of Barcelona, Department of Social and Cultural Anthropology, Bellaterra
The Social Networks of Bulgarian Entrepreneurs in Catalonia (Roses and Barcelona)

- 11.00–11.30 **Kónya Hanna**, Corvinus University of Budapest, Department of Sociology
The Appearance of the Moldavian Csángó Elite as a Consequence of Transnational Migration. The Importance of Social Capital and Network Membership
- 11.30–12.00 **Efim Fidrya**, North-Eastern State University, Department of Sociology and Political Science, Magadan
The Formation of the Market Culture and Network Structure: Logic of the “Domestic” World and Social Capital
- 12.00–12.30 **Tatiana Stoitchkova**, South-West University, Cultural Studies/ Faculty of Arts, Blagoevgrad
Literature market, Networks and Some Characteristics of Literary Prizes
- 12.30–14.00 **Lunch**
- 14.00–15.30 **Session 5: Networks: Regional Aspects**
Moderator: David Stark
Participants:
- 14.00–14.30 **Sabine Gensior**, Brandenburg University of Technology, Department of Economic and Industrial Sociology, Cottbus
Reorganisation of Companies and Regional Economies — Societal Transformation, Organisational and Personal Networks
- 14.30–15.00 **Oscar Contreras**, University of Sonora, Centre for North American Studies, Sonora
Local Networks and Absorption Capacity in the Auto Industry: Upgrading Low Cost Regions within Global Production Networks. A Case Study in Northern Mexico
- 15.00–15.30 **Gergo Papp**, Corvinus University of Budapest, Institute of Sociology and Social Policy
Gift and Money: The Transition to Capitalism
- 15.30–16.00 **Coffee Break**
- 16.00–17.30 **Session 6: Social Capital and Post-communist Market Culture**
Moderator: Svetla Stoeva
Participants:
- 16.00–16.30 **Temenuga Rakadjiiska**, University of National and World Economy, Department of Economics, Sofia
Social Capital in the Field of Bulgarian Labour Market
- 16.30–17.00 **Galina Koleva**, Bulgarian Academy of Sciences — Institute of Sociology, Communities and Identities Department, Sofia
Entrepreneurial Resources as Mirrored in the Social Representation of Entrepreneurs (in one Bulgarian weekly newspaper)
- 17.00–17.30 **Violeta Vuckovic**, Martin Luther University, Institute of Sociology, Halle — Wittenberg
The Role of the Civic Society in the Transformative Processes of the Working Organisations — Research Design for Empirical Comparison on Serbia and East Germany
- 17.30–17.40 **Closing remarks**
- 17.40 **End of Conference**

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (<i>Vadim Radaev</i>)	4
---	---

Interviews

Economic Sociology in France: Interview with Philippe Steiner (translated by <i>Alexander Kurakin</i>)	6
---	---

New Texts

Michael Sokolov

Some Comments on Devaluation of Scholarly Degrees: An Economic-sociological Analysis of Dynamics of Academic Status Symbols	14
---	----

Abstract

This study has two objectives. First, it suggests conceptual tools, which allows without breaking methodological consistency to sum up divergent commonsense views explaining why devaluation of symbols of academic status takes place and how to resist it. Second, it investigates possibilities for convergence of three separate perspectives in economics and sociology: a) reflexive pragmatics of social symbolism by Goffman and Garfinkel [Goffman 1951; Goffman, 1959; Goffman 1969; Garfinkel 1967]; b) research on "social dilemmas" [Axelrod 1984; Ostrom 1990; Ostrom 1997]; c) information economics, especially see Spence [Spence 1976; Spence 1973; Spence 2002; Akerlof 1970; Stiglitz 2000; Riley 2001].

Keywords: devaluation of academic degrees; status-symbol system; signal system; academic status; Erving Goffman.

New Translations

Mark Granovetter

The Strength of Weak Ties (translated by <i>Zoya Kotelnikova</i>)	31
--	----

Abstract

Analysis of social networks is suggested as a tool for linking micro and macro levels of sociological theory. The procedure is illustrated by elaboration of the macro implications of one aspect of small-scale interaction: the strength of dyadic ties. It is argued that the degree of overlap of two individuals' friendship networks varies directly with the strength of their tie to one another. The impact of this principle on diffusion of influence and information, mobility opportunity, and community organization is explored. Stress is laid on the cohesive power of weak ties. Most network models deal, implicitly, with strong ties, thus confining their applicability to small, well-defined groups. Emphasis on weak ties lends itself to discussion of relations between groups and to analysis of segments of social structure not easily defined in terms of primary groups.

Keywords: social networks; weak social ties; social groups; small-scale interaction; social structure.

Insight from the Regions

Olga Vasilenko

Social Regulation of Consumer Risks in Present Conditions 51

Abstract

The paper is devoted to consumer risks resulted from the consumer choice of food and non-food goods and services. Consumer risk is considered as a probability for a partial loss of human potential (health, emotional balance, money) which may occur after a non-reflexive purchasing behavior. Consumer risks fall into four interconnected models which are likely to emerge at all stages of consumer choice.

The paper presents outcomes of an empirical research of consumer risks in Volgograd region. It examines mechanisms of social regulation of consumer risks, including consumption culture, formation of partnerships between market actors, construction of information and communicative environment.

Keywords: consumer behavior; consumer risk; human potential; mechanism of social regulation.

Debate Studies

Darya Prisyazhnuk

The National Project “Health”’s Effects on the Status of Medical Personnel (A Case-Study of Medical Polyclinics in a Large City) 72

Abstract

The paper discusses changes in status attributes of employees at medical polyclinics under the National project “Health Care”. The research focuses on formal and informal strategies of different groups of medical personnel to maintain their statuses. Based on case-studies (interviews and observations) in two clinics in the city of Saratov and the content-analysis of official documents and mass media it provides a detailed analysis of medical employees’ economic practices that have been changed under the transformation of health care system.

Keywords: national project “Health”, medical employees, medical professional status, transformation of health care system, privileged /non-privileged groups of medical employees, informal practices; professional prestige, informal economic exchanges.

Professional Reviews

Monica Lindh de Montoya

Finding New Directions in Economic Anthropology (translated by *Lidiya Okolskaya*) 84

New Books

Daniel Shestakov

To Keep the Market under Thumb: A Review of Two New Books “Invisible Hand” of the Market (SU HSE, 2008) and Reviving The Invisible Hand by D. Lal (New Publishing House, 2009) 92

Research Projects

Domestic Production and Exchange in Contemporary Russia: Typology and Factors

(project head — *Yana Roshchina*) 100

Syllabi

Bruce Carruthers

Economic Sociology	103
--------------------------	-----

Conferences

Second Summer School of the Laboratory for Studies in Economic Sociology “New Approaches to Teaching Programs in Economic Sociology” (Golitsyno, Russia, 9–14 July 2009): Interviews with <i>V. Radaev, M. Sokolov, D. Strebkov</i>	109
Markets as Networks (Sofia, 25th — 26th September 2009)	122
Contents and Abstracts	125
About the Authors.....	128

About the Authors

Steiner, Philippe

Professor of Sociology, Université Paris IV, Sorbonne

philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

Sokolov, Michael

Candidate of Science in Sociology, Senior Research Fellow, Laboratory for Sociology of Education and Science, State University — the Higher School of Economics; Assistant Professor, Department of Political Science and Sociology, European University at St. Petersburg

sokolovmikhail@yandex.ru

Granovetter, Mark

Professor of Sociology, Department of Sociology; the John Butler Ford Professor, School of Humanities and Sciences, Stanford University

mgranovetter@stanford.edu

Vasilenko, Olga

Lecturer, Volgograd State Medical University

suewa@mail.ru

Prisyazhnuk, Darya

Student, Department of Social Anthropology and Social Work, Saratov State Technical University

darya_p@mail.ru

Lindh de Montoya, Monica

Associate Professor, Department of Social Anthropology, Stockholm University

monica-lindhde.montoya@socant.su.se

Shestakov, Daniel

MA student, Department of Economics; Junior Research Fellow, Laboratory for Institutional Analysis of Economic Reforms, State University — the Higher School of Economics

dschestakov@gmail.com

Roshchina, Yana

Candidate of Science in Economics, Research Fellow, Assistant Professor, Department of Economic Sociology, Laboratory for Studies in Economic Sociology, State University — the Higher School of Economics

yroshchina@mail.ru

Carruthers, Bruce

Professor of Sociology, Chair, Department of Sociology, Northwestern University

b-carruthers@northwestern.edu

Strebkov, Denis

Candidate of Science in Sociology, Assistant Professor, Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, Department of Economic Sociology, State University — the Higher School of Economics

strebkov@nm.ru