

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОЛОГИИ

Теория обмена, сетей и рационального выбора

Глава 3. Теория современного социального
общества: основные школы





В этой лекции мы рассмотрим три взаимосвязанные теории – теорию обмена, теорию рационального выбора и теорию сетей. Теория рационального выбора была одним из интеллектуальных влияний, которое способствовало развитию теории обмена, особенно ее склонности принимать рационального актора. Но на теорию обмена также влияют и другие интеллектуальные течения. Она разделилась на несколько уникальных направлений. Поэтому современные теории обмена и рационального выбора не идентичны. Одно фундаментальное различие заключается в том, что теория рационального выбора сосредоточивается на индивидуальном принятии решений, а теория обмена – на социальных отношениях. В последнее время теория обмена уделяет больше внимания сетям социальных отношений. Она связывает их с самой сетевой теорией. Теория сети имеет много общего с теорией рационального выбора, хотя она отвергает предположение о рациональности человеческих субъектов. В целом эти теории разделяют позитивистскую ориентацию.

Бихевиоризм

Бихевиоризм наиболее известен в психологии, но и в социологии он оказывает прямое влияние на поведенческую социологию, особенно на теорию обмена. Социолог-бихевиорист занимается отношением между воздействием поведения актора на окружающую среду и его влиянием на последующее поведение. Это соотношение является основным для оперантного обуславливания или процесса обучения, посредством которого «поведение изменяется от его последствий». Можно было бы подумать об этом поведении почти как о случайном поведении младенца.

Окружающая среда, в которой существует социальное или физическое поведение, зависит от этого поведения и, в свою очередь, «действует» по-разному. Эта реакция – положительная, отрицательная или нейтральная – влияет на более позднее поведение актора. Если реакция была положительной для актора, то такое же поведение, вероятно, будет повторяться в будущем в подобных ситуациях. Если реакция была болезненной или наказывающей, то подобное поведение будет менее вероятно в будущем. Социолог, изучающий поведение, заинтересован во взаимосвязи между прошлой реакцией на окружающих или последствиями и поведением в настоящем. Прошлые последствия данного поведения определяют его нынешнее состояние. Зная, что вызвало определенное поведение в прошлом, мы можем предсказать, повторит ли актор такое же поведение в данной ситуации.

Большой интерес для бихевиористов – это вознаграждение (или усиление) и затраты (или наказания). Вознаграждения определяются их способностью укреплять (то есть усиливать) поведение, в то время как затраты снижают вероятность поведения. Бихевиоризм в целом и идеи вознаграждений и издержек, в частности, оказали сильное влияние на раннюю теорию обмена.

Теория рационального выбора

Основные принципы теории рационального выбора основаны на неоклассической экономике (а также на утилитаризме и теории игр). Основываясь на различных моделях, Дебра Фридман и Майкл Хечтер объединили то, что они описывают как «каркасную» модель теории рационального выбора. Основное внимание в теории рационального выбора уделяется акторам.

Акторы – это целенаправленные или имеющие намерение индивиды. То есть у них есть цели, к которым направлены их действия. Акторы также воспринимаются как имеющие предпочтения или ценности. Теория рационального выбора не связана с тем, каковы эти предпочтения или их источники. Важное значение имеет тот факт, какие предпринимаются действия для достижения целей, которые согласуются с иерархией предпочтений актора. Хотя теория рационального выбора начинается с целей или намерений акторов, она должна учитывать как



минимум два основных ограничения на действия. Во-первых, это недостаток ресурсов. Актеры или действующие субъекты имеют разные ресурсы, а также дифференциальный доступ к другим ресурсам. Для тех, у кого много ресурсов, достижение целей может быть относительно простым. Однако для тех, кто располагает малым запасом ресурсов или вообще не имеет их, достижение целей может быть трудным или невозможным. Идея об альтернативных вмененных издержках связана с проблемой недостаточности ресурсов. Преследуя заданную цель, актеры должны следить за расходами для того, чтобы отказаться от следующего по привлекательности действия. Актер может отказаться от достижения наиболее ценного для себя ориентира, если имеющиеся у него ресурсы незначительны и шансы добиться желаемого малы, и если, преследуя данную цель, он рискует не достичь следующей по степени ценности. Актеры рассматриваются здесь как субъекты, стремящиеся максимально увеличить свою выгоду. Поэтому установление цели предполагает оценку того, как соотносятся шансы достижения важнейшего ориентира и воздействие этого результата на обретение второй по значимости цели. Другим источником, ограничивающим индивидуальное действие, являются социальные институты. Согласно формулировке Фридмана и Хечтера, действия индивида от рождения до смерти сдерживают:

- семейные и школьные правила;
- законы и предписания, жесткие установки;
- церкви, синагоги и мечети;
- больницы и похоронные конторы.

Ограничивая возможный набор доступных индивидам направлений действия, навязываемые правила игры — в том числе нормы, законы, программы и правила голосования — систематически воздействуют на социальные последствия. Эти институциональные ограничения обеспечивают как положительные, так и отрицательные санкции, которые способствуют определенным действиям и препятствуют другим.

Фридман и Хечтер перечисляют две другие идеи, которые они считают основными для теории рационального выбора.

Первая идея — механизм агрегации (т. е. сцепления). Это процесс, посредством которого «отдельные индивидуальные действия объединяются для получения социального результата».

Во-вторых, это важность информации при принятии рациональных решений. В свое время предполагалось, что актеры имеют достаточную информацию, чтобы сделать целенаправленный выбор между альтернативными курсами действий, доступными для них. Тем не менее социологи соглашались, что количество или качество имеющейся информации сильно варьируется и что эта изменчивость оказывает глубокое влияние на выбор акторов.

На первые шаги теории обмена повлияла элементарная теория рациональности. Далее, рассматривая теорию рационального выбора, мы остановимся на более сложных аспектах, связанных с этим понятием.

Теория обмена Джорджа Хоманса

Сердцевиной теории обмена Джорджа Хоманса является ряд фундаментальных положений. Хотя иные из постулатов Хоманса касаются как минимум двух взаимодействующих индивидов, он уточнял, что они основаны на принципах психологии. Согласно этому исследованию, подобные постулаты имеют психологическую природу по двум причинам.

Во-первых, «они обычно устанавливаются и эмпирически подтверждаются психологами».

Во-вторых, и это более важно, они носят психологический характер вследствие уровня, на котором они изучают индивида в обществе.

Хотя Хоманс сделал это для психологических принципов, он не считал отдельных людей изолированными. Он признал, что люди являются социальными и проводят значительную часть времени, взаимодействуя с другими людьми. Он попытался объяснить социальное поведение психологическими принципами: «Позиция Хоманса состоит в том, что общие



положения психологии насчет влияния результатов на поведение человека не меняются, когда результаты исходят от других людей, а не из физической среды».

Хоманс не отрицал точку зрения Дюркгейма, согласно которой в процессе взаимодействия возникает нечто новое. Но он утверждал, что эти появляющиеся свойства можно объяснить, исходя из психологических принципов; и нет необходимости в новых социологических постулатах для объяснения социальных фактов. В качестве иллюстрации он привлек базовое социологическое понятие нормы:

Яркий пример социального факта — социальная норма; групповые нормы, несомненно, влияют на поведение индивидов сдерживающим образом, способствуя его конформности. Вопрос состоит не в наличии принуждения, а в его объяснении. Пример нормы влияния — поклевываая, голубь случайно попадает в окрашенную точку, где от психологов или автоматического механизма он получает зерно. Очевидно, вероятность, что голубь повторит такое поведение — то есть, что он не просто клюнет, но клюнет именно по мишени — возросла. Говоря языком Скиннера, попадание клюва голубя в мишень является оперантным; оно имело подкрепление; зерно становится таким подкрепителем поведения; голубь получает оперантную тренировку. Говоря обычным языком, голубь научился клевать в нужную точку потому, что его за это вознаграждают.

Хоманс подробно описал программу «оживление мужчины» в социологии. Он также попытался разработать теорию, которая фокусируется на психологии, людях и «элементарных формах социальной жизни». Согласно Хомансу, эта теория «предусматривает социальное поведение как материальный или нематериальный полезный, или дорогостоящий обмен деятельности между двумя лицами или более».

Хоманс стремился объяснить развитие механического оборудования в текстильной промышленности и, как следствие, Промышленную революцию, благодаря психологическим принципам. Вероятно она произошла, потому что люди таким образом увеличивали свои вознаграждения.

В более общем плане, в своей версии теории обмена, он стремился объяснить элементарное социальное поведение с точки зрения вознаграждений и наказаний.

Он был частично мотивирован структурно-функциональной теорией его признанного «коллеги и друга» Толкотта Парсонса.

Он утверждал, что такие теории толком ничего не объясняют. Хоманс считает, что структурные функционалисты просто создали концептуальные категории и схемы. Он признал, что научная социология нуждается в таких категориях, но социология «также нуждается в совокупности общих положений об отношениях между категориями, поскольку без таких предложений объяснение невозможно. Никаких объяснений без предложений». Поэтому Хоманс поставил перед собой задачу разработать положения, которые составят основу теории обмена на психологическом уровне.

В работе «Социальное поведение: его элементарные формы» Хоманс признал, что его теория обмена основана как на поведенческой психологии, так и на элементарной экономике (т. е. на теории рационального выбора).

На самом деле, Хоманс сожалеет, что его теория была обозначена как «теория обмена», потому что он рассматривает ее как поведенческую психологию, применяемую к конкретным ситуациям. Хоманс начал с обсуждения примера парадигмы бихевиоризма, Скиннера интересовал пример с голубями, Хоманса же — поведение людей. Согласно Хомансу, голуби, изученные Скиннером, не участвуют с психологом в настоящих отношениях обмена.

Птица — участник одностороннего отношения, обмен же между людьми — это двустороннее явление. Поведение голубя стимулируется зерном, но сам психолог не имеет никакого реального подкрепления своим действиям со стороны голубя. Отношения голубя с психологом такие же, как и с физической внешней средой. Поскольку здесь не отмечается отношений взаимного характера, Хоманс определил этот тип как индивидуальное поведение. Ученый, судя по всему, считал, что его должны изучать психологи, а социологам следует рассматривать социальное поведение, «когда действие каждого из животных подкрепляет (или жестко корректирует) действия другого, и, соответственно, каждый влияет на другого».

Однако принципиально важно убеждение Хоманса, что для объяснения социального



поведения в его противопоставлении индивидуальному не требуется никаких новых постулатов. Законы индивидуального поведения, выведенные Скиннером из его исследования голубей, объясняют и социальное поведение, но при том условии, что учитывается вся сложность обоюдного подкрепления действий. Хоманс соглашался, что, возможно, ему придется пойти дальше заимствованных у Скиннера принципов, однако не торопился это сделать.

В своей теоретической работе он ограничивался изучением вопросов повседневного социального взаимодействия. Вместе с тем нет сомнений в его уверенности, что социология, построенная на выдвинутых им принципах, в конечном счете способна полностью объяснить социальное поведение. Вот к какому случаю обращается Хоманс, чтобы продемонстрировать интересующий его вид взаимоотношений обмена:

Предположим, два человека занимаются канцелярской работой в офисе. По офисным правилам, каждый из них выполняет свою работу самостоятельно, если же ему требуется помощь, то он должен проконсультироваться у начальника. Один из сотрудников, которого мы будем называть Человеком, недостаточно квалифицирован для исполняемой им работы, он лучше и быстрее выполнит бы ее, если бы время от времени ему оказывали помощь. Несмотря на правила, он неохотно советуется с начальником, поскольку признание своей некомпетентности может повредить его продвижению по службе. Поэтому он находит другого работника, которого мы будем для краткости называть Другой, и просит его о помощи. Другой более опытен в этом деле, чем Человек; он может сделать свою работу качественно и быстро, при этом у него остается время, и он не без оснований считает, что начальнику некогда проверять, соблюдаются ли правила работы. Другой помогает Человеку, и в ответ на это Человек благодарит Другого. Эти два работника обменивались помощью и одобрением.

Рассматривая ситуации такого рода и основываясь на выводах Скиннера, Хоманс разработал ряд положений.

Постулат успеха. Чем чаще действие приводит к получению вознаграждения, тем более вероятно, что человек вновь поступит так же. Приведенный Хомансом пример взаимоотношений Человека и Другого означает, что человек, вероятно, снова попросит совет у другого, если ранее уже смог получить полезный совет. Чем чаще он получал в прошлом такие полезные советы, тем с большей вероятностью он станет обращаться за ними вновь. Аналогичным образом другой человек охотнее и чаще будет давать совет, если ранее подобное его действие было одобрено. Постулат успеха определяет, что поведение состоит из трех фаз:

- действие человека;
- вознаграждение за его результат;
- повторение первоначального действия или аналогичного ему.

Хоманс уточнил некоторые выводы, касающиеся постулата успеха.

Во-первых, даже если вознаграждения приводят к росту повторяющихся действий, этот обмен не будет длиться бесконечно. В какой-то момент индивиды не смогут действовать так, как обычно.

Во-вторых, чем короче временной интервал между поведением и вознаграждением, тем более вероятно, что человек поведет себя точно так же. Продолжительные интервалы, наоборот, снижают вероятность повторения.

Наконец, Хоманс отмечал, что к повторению действий скорее приведут нерегулярные вознаграждения, напоминающие азартные игры. Регулярными наградами быстро пресыщаются.

Постулат стимула. Если в прошлом какой-либо стимул или их совокупность были связаны с вознаграждением за определенные действия, тогда вероятность того, что человек в будущем вновь повторит это действие, выше, если новые стимулы похожи на прошлые.

Вернемся к примеру с двумя работниками в офисе. Если Человек и Другой обнаружили, что для них выгодно получать и давать советы, то, вероятно, при схожих обстоятельствах они так же поступят и в будущем. Хоманс предложил еще более приземленный пример: «Рыбак, который забросил удочку в темную заводь и поймал рыбу, с большей охотой будет снова рыбачить в темных заводях».



Постулат ценности. Хоманс интересовал процесс обобщения, т. е. тенденция распространять определенный вид поведения на схожие обстоятельства. Относительно примера рыбалки это означает, что аспектом обобщения выступает переход от рыбалки в темных заводях к ловле рыбы в любом водоеме, с любой степенью замутненности. Аналогичным образом такая успешная рыбалка поспособствует тому, что осуществится переход от одного ее типа к другому (например, от ловли рыбы в реках и озерах к рыбалке в море) или даже от рыбалки к охоте. Не менее важен и процесс различения. Действующий субъект может рыбачить только при определенных обстоятельствах, какие в прошлом содействовали достижению успеха. Если же те условия оказались слишком сложными, то аналогичные им не всегда стимулируют соответствующее поведение. Кроме того, если главный стимул появляется задолго до того, как возникает необходимость в действии, он не окажет влияния на такое поведение. Вообще, действующий субъект способен стать весьма восприимчивым к наличию стимулов, особенно обладающих для него большой ценностью. Актор может реагировать и на обманчивые стимулы, по крайней мере, до тех пор, пока серия неудач не вызовет надобность скорректировать ситуацию. На эти процессы влияет, в первую очередь, внимательное отношение индивида к стимулам.

Предложение о снижении депривации. «Чем чаще в недавнем прошлом человек получал определенное вознаграждение, тем меньшую ценность будет для него представлять каждая последующая единица такого вознаграждения».

Человек и Другой, фигурировавшие в приведенном выше примере, могут вознаграждать друг друга за принятие и оказание помощи так часто, что вознаграждения перестанут представлять для них ценность. Здесь существенную роль играет время. Менее вероятно, что люди пресытятся, если получение вознаграждения растянуто на продолжительный период времени. Хоманс определил еще два важных понятия — издержки и выгоды. Издержки любого поведения — это те вознаграждения, которые не удастся получить из-за отказа от альтернативного способа действия. Выгода при социальном обмене — это превышение полученных вознаграждений над затратами, которые несет действующий субъект. Последнее заставило Хоманса переформулировать постулат лишения—пресыщения таким образом: «Чем большую выгоду получает человек в результате своего действия, тем более вероятно, что он снова его исполнит».

Постулат агрессии – одобрения. Постулат А. Если действие человека не получает ожидаемого им вознаграждения или приводит к наказанию, которого он не ждал, этот человек испытает чувство гнева; повысится вероятность того, что он проявит агрессивное поведение, и результаты такого поведения будут иметь для него большую ценность.

Как следует из рассмотренного выше примера, если Человек не получит совета, которого он ждет, а Другой в ответ не услышит предвкушаемой похвалы, то, скорее всего, оба останутся недовольны. Неожиданно для нас Хоманс прибегает к понятиям фрустрации и гнева, связанных с психическими явлениями. Ученый отмечает: «Когда человек не получает ожидаемого, говорят, что он пребывает в состоянии фрустрации. Строгий приверженец бихевиоризма вовсе не стал бы рассматривать ожидание, поскольку данный термин скорее относится к умственному состоянию». Далее, он заявляет, что фрустрация подобных ожиданий совсем не обязательно говорит «лишь» о внутреннем состоянии. Она может свидетельствовать о «всецело внешних событиях», наблюдаемых не только самим человеком, но и остальными.

Постулат А (постулат агрессии) касается только негативных эмоций, в то время как постулат Б — позитивных.

Постулат Б. Если действие человека ведет к ожидаемому вознаграждению, в особенности, большему, нежели он ждал, или не приводит к ожидавшемуся наказанию, субъект будет доволен; повышается также вероятность того, что он вновь проявит одобряемое поведение, и результаты последнего будут иметь для него большую ценность. Например, в рассмотренной ситуации, когда Человек получает желаемый совет, а Другой — ожидаемую похвалу, оба остаются довольны, — значит, выше вероятность того, что они примут или окажут помощь. Совет и похвала приобретают для каждого участника большую ценность.

Постулат рациональности. Выбирая между альтернативными действиями, человек изберет то, которое обеспечит наивысшее значение величины, получаемой при умножении



ценности результата, как она воспринимается им в настоящий момент (V), на вероятность его достижения (p). Тогда как указанные выше постулаты в большой мере основаны на принципах бихевиоризма, постулат рациональности определенно показывает, что на подход Хоманса оказала влияние теория рационального выбора. Говоря языком экономики, субъекты, действующие в соответствии с постулатом рациональности, максимизируют свою полезность. Люди, как правило, обдумывают и просчитывают различные доступные им альтернативные действия. Они сравнивают степень вознаграждений, которые возможны в связи с тем или иным действием. Также ими определяется вероятность того, что они действительно их получат. Вознаграждения, которые представляются субъектам наиболее ценными, перестанут быть таковыми, если субъекты считают невозможным их обретение. Напротив, менее ценные превратятся в более существенные, если рассматриваются как наиболее достижимые. Таким образом, существует очевидная взаимосвязь ценности вознаграждения и вероятности его получения. Самые желаемые из них — те, что одновременно обладают высокой ценностью и наиболее достижимы. Наименее желательны вознаграждения, которые имеют не слишком высокую ценность и при этом вероятность их получения невелика. Хоманс связывает постулат рациональности с постулатами успеха, стимула и ценности. Постулат рациональности показывает, что действия людей зависят от того, какой представляется вероятность успеха. Но что определяет это восприятие? Хоманс полагает, что оно формируется благодаря успехам, достигнутым в прошлом, и сходству теперешней ситуации с теми, в которых его удалось добиться. Однако постулат рациональности не поясняет, почему субъект одно вознаграждение ценит больше другого; для этого нам потребуется вспомнить постулат ценности.

Таким образом, Хоманс связывает свой принцип рациональности с теми положениями, которые определены под влиянием бихевиоризма. В конечном счете, теорию Хоманса кратко можно представить как концепцию, согласно которой действующий субъект — это человек, рационально просчитывающий выгоду. Тем не менее в ней существуют некоторые пробелы, касающиеся сферы психических состояний. Например, применительно к проблеме сознания Хоманс считал необходимым привлечь «более тщательно разработанную психологию». Хоманс был бихевиористом, целенаправленно занимавшимся вопросами, связанными с уровнем индивидуального поведения. Он утверждал, что большие структуры можно понять при адекватном рассмотрении элементарного социального поведения. Он заявлял, что процессы обмена, происходящие на индивидуальном уровне и уровне общества, «идентичны», хотя допускал, что во втором случае «фундаментальные процессы комбинируются более сложным образом».

Теория обмена Питера Блау

Цель, которую преследовал Блау, — «понять социальную структуру путем анализа социальных процессов, управляющих отношениями между индивидами и группами».

Основной вопрос в том, каким образом социальная жизнь оказывается организованной в более сложные структуры человеческих ассоциаций». Ученый стремился преодолеть исключительное внимание Хоманса к элементарным формам социальной жизни и проанализировать сложные структуры: «Главная цель социологического изучения процессов межличностного взаимодействия состоит в том, чтобы заложить фундамент для понимания эволюционирующих социальных структур и возникающих социальных сил, характеризующих развитие последних». Блау сосредоточился на процессе обмена, который, по его мнению, управляет значительной частью человеческого поведения и лежит в основе как межличностных, так и межгрупповых отношений. Ученый исследовал четырех ступенчатую последовательность, направленную от межличностного обмена к социальной структуре и — далее — к социальному изменению:

Ступень 1. Межличностный обмен ведет к... [ступень 2].

Ступень 2. Дифференциация статуса и власти ведет к... [ступень 3].

Ступень 3. Узаконивание и организация дают начало... [ступень 4].

Ступень 4. Оппозиция и изменения.



От микро- к макроуровню

Что касается индивидуального уровня, то в этом плане Блау и Хоманс интересовали сходные процессы. Однако концепция социального обмена, выдвинутая Блау, предполагает учет только тех действий, которые обусловлены или зависят от вознаграждения, предоставляемого другими субъектами, — тех действий, что перестают быть, если не следуют ожидаемые реакции. Люди по многим причинам тянутся друг к другу, и это побуждает их образовывать социальные ассоциации. Когда первоначальные связи установлены, взаимные вознаграждения помогают их поддерживать и расширять. Возможно и противоположное: при недостаточных вознаграждениях ассоциация ослабевает или распадается. Вознаграждения бывают внутренние (например: любовь, привязанность, уважение) или внешние (например: деньги, физический труд). Стороны не всегда обеспечивают вознаграждение друг друга в равной степени. Такое неравенство приводит к дифференциации власти в ассоциации.

Если же у одной из сторон есть потребность, которую способна обеспечить другая сторона, однако взамен первая не способна предложить адекватного вознаграждения, возможны четыре альтернативы.

Во-первых, люди могут принудить других оказать помощь.

Во-вторых, они могут найти иной источник для получения требуемого.

В-третьих, можно попытаться обойтись без того, что люди хотят получить от других.

Наконец, и это самое важное, существует возможность подчиниться другим людям, предоставляя им «общий кредит» во взаимоотношениях; другие могут пользоваться этим кредитом, когда хотят от них каких-то действий. (Последняя альтернатива, конечно, является существенной характеристикой власти).