

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 2, № 1, 2001

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ-ВШЭ, проректор ГУ-ВШЭ; директор Интерцентра Московской школы социальных и экономических наук. E-mail: radaev@hse.ru

Редактор, администратор – **Еремин Сергей Петрович**, аспирант ГУ-ВШЭ,
E-mail: ecsoc@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской высшей школы социальных и экономических наук (www.msses.ru)

Содержание

Вступительное слово	3
<u>Новые тексты</u>	
Fligstein, Neil Fields, power, and social skill: a critical analysis of the new institutionalisms	4
<u>Взгляд из регионов</u>	
Петрова Л. Е. «Новые бедные» ученые: жизненные стратегии в условиях кризиса	26
<u>Дебютные работы</u>	
Синявская О. В. Основные факторы воспроизводства человеческого капитала	43
<u>Новые переводы</u>	
Тевено, Лоран Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие?	88
<u>Новые книги</u>	
Филипп Штайнер. Экономическая социология (<i>Ричард Сведберг / перевод М.С.Добряковой</i>)	123
Калугина З.И. Парадоксы аграрной реформы в России (<i>Никулин А. М.</i>)	126
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Хайлброн, Йохан Экономическая социология во Франции (<i>перевод М.С.Добряковой</i>)	131
<u>Исследовательские проекты</u>	
Латов Ю.В. Виртуальное сотрудничество экономистов и социологов, или «Обществоведы России, интернетизируйтесь!»	138
<u>Учебные программы</u>	
Градосельская Г. В. Социальные сети	142
<u>Конференции</u>	
Международная летняя школа в Черногории 1998-2000	151
Международная программа "Окно в Россию"	153
VIII Симпозиум Интерцентра «Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса» (Вступительный текст Т.И.Заславской)	154

Вступительное слово

VR От главного редактора

Уважаемые читатели и сочувствующие! Сердечно поздравляем вас с наступившим (наконец-то) новым тысячелетием! Не будем говорить высокопарных слов – о том, что новый век призван стать «Веком экономической социологии», и т.п. Хотя искренне надеемся, что экономическая социология имеет неплохие перспективы – и в России, и в других продвинутых странах.

Многие формальные вещи нами уже изложены в первом и втором номерах предыдущего тома или содержатся в разделе «Условия публикации». Поэтому данное вступление будет очень кратким.

Новый номер по своему формату практически не отличается от двух предыдущих. По содержанию он, пожалуй, имеет некоторый «французский оттенок». Вы найдете в нем перевод большого текста Лорана Тевено, обзор «Экономическая социология во Франции» и рецензию на новую книгу французского социолога Филиппа Штайнера «Экономическая социология».

Нам известно, что многие коллеги пока сталкиваются с техническими проблемами и не всегда могут «скачать» номер из Интернета. К сожалению, в ряде случаев возникали проблемы с сервером Московской школы и журнал не загружался, за что мы приносим свои извинения. Мы надеемся, что вскоре общая ситуация с электронными сетями изменится к лучшему. А пока, помимо нашего сайта, мы будем вывешивать файлы с номерами журнала на резервном сайте.

С Новым Томом, дорогие коллеги!

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

VR Мы предлагаем Вашему вниманию оригинальную (ранее не публиковавшуюся) статью Нила Флигстина, - одного из лидеров нового институционализма в социологии - любезно переданную нам автором. Вскоре нами будет подготовлен полный перевод данной работы.

FIELDS, POWER, AND SOCIAL SKILL: A CRITICAL ANALYSIS OF THE NEW INSTITUTIONALISMS

Neil Fligstein

Department of Sociology

University of California

Berkeley, Ca. 94720,U.S.A.

Abstract

"New Institutional" Theories have proliferated across the social sciences. While they have substantial disagreements, they agree that institutions are created to produce local social orders, are social constructions, fundamentally about how powerful groups create rules of interaction and maintain unequal resource distributions, and yet, once in existence, both constrain and enable actors in subsequent institution building. I present a critique of these theories that focuses on their inadequate attention to the role of social power and actors in the creation of institutions. An alternative view of the dynamics of institutions is sketched out based on a more sociological conception of rules, resources, and social skill.

Introduction*

There has been increased interest for almost 20 years across the social sciences in explaining how social institutions (defined as rules that produce social interaction) come into existence, remain stable, and are transformed (for some examples, see in political science, March and Olsen, 1989; Steinmo, et. al., 1992; Cox and McCubbins, 1993; Krehbiel, 1991; Shepsle, 1989; in sociology, Meyer and Rowan, 1977; Scott, 1995; Scott and Meyer, 1983; Powell and DiMaggio, 1991; Fligstein, 1990; Dobbin, 1994; and in economics, Simon, 1957; Williamson, 1985; North, 1990; Milgrom and Roberts, 1992; Jensen and Meckling, 1974; Arthur, 1988).¹

There is substantial disagreement both within and across disciplines over almost all facets of this problem. Scholars disagree about what is meant by institutions. Some see them as consciously constructed rules or laws, others as norms (ie. collectively held informal rules that are enforced by group sanctions), and still others, as taken for granted meanings (Scott, 1995,

* I would like to thank Victor Nee for a conversation that helped in the framing of this paper. Helpful comments were given by Chris Ansell, Frank Dobbin, and Doug McAdam.

¹. I apologize in advance for any obvious omissions of scholarship in what has become a voluminous literature.

ch. 3). Not surprisingly, there is also substantial disagreement about how institutions are produced and reproduced. In spite of these differences, the authors of the various "new institutionalisms" have become aware of one another, what might be called the institutionalization of the "new institutionalisms". Hall and Taylor (1994) argue that there are at four forms of new institutionalisms, what they label historical institutionalism, rational choice institutionalism, economic institutionalism, and sociological institutionalism. Within sociology, the theoretical divisions among scholars (see for instance, the essays in Powell and DiMaggio, 1991) is substantial. These gaps exist in political science and economics and the number of new institutionalisms might be much higher. Given this lack of agreement, one could suggest that it is foolhardy to propose that we are at a point where a dialogue oriented towards a critical understanding of similarities and differences is possible. I am motivated to begin this task simply because scholars from different disciplines starting from very different points of view, have come to view one another as trying to solve similar problems.

I believe that this reflects four deeply held, but unstated agreements. First, all new institutional theories concern the construction of local social orders, what could be called "fields", "arenas", or "games". Second, new institutionalisms are social constructionist in the sense that they view the creation of institutions as an outcome of social interaction between actors confronting one another in fields or arenas. Third, preexisting rules of interaction and resource distributions, operate as sources of power, and when combined with a model of actors, serve as the basis by which institutions are constructed and reproduced. Finally, once in existence, institutions both enable and constrain social actors. Privileged actors can use institutions to reproduce their position. All actors can use existing institutions to found new arenas. Actors without resources are most often constrained by institutions, but under certain circumstances, can use existing rules in unintended ways and create new institutions.

These commonalities exist, I argue, because scholars have inadvertently returned to how modern social philosophy first characterized actors and interaction in opposition to the old regimes in western Europe. The central ideas of the philosophy of "individualism" have generated social technologies that actors have become aware of, use to create identities for themselves, organize collectively, and under certain conditions, produce new institutions. Social philosophy, since Locke, creates moral arguments about how to construct a "just" and "fair" society given that individuals are actors. Institutions are social constructions that should be constituted to facilitate a "just and fair" society that allows actors to attain "ends".

Social science accepted the task of social philosophy by focussing on how society should work. But, instead of focussing on moral questions, social science has tried to provide theoretical tools for social actors to engage in a practical analysis of their situations and thus, arrive at what their options were in different social, political, and economic situations.²

The new institutionalisms began as narrowly framed oppositional responses to their field or subfield attempts to theorize about particular social institutions.³ By questioning the mechanisms by which social rules are created in specific empirical contexts, the narrow

² All social science theories try to analyze what "is" in order to suggest what "might" or "ought" to be. For some social scientists, rational social policy can be made using these analyses by governments. For others, analyses are meant to inform social movements about how their ends can be attained.

³ The "new institutionalisms" began in different subfields across disciplines: in political science, the study of American politics, international relations, the history of the modern state, and comparative politics; in economics, the study of economic history, technological change, and the study of industrial structure including, market structure, law, and firm organization; in sociology, the study of organizations, politics, and social movements.

critiques became broader. New institutionalists became critics of the dominant conception of actors and social structures in their fields. Their main insight was in understanding that generic social processes existed to make sense of how rules guiding interaction in arenas or fields are formed and transformed. This is why scholars from disparate fields are intrigued about the other new institutionalisms. They are startled by the fact that other scholars have reopened the same sets of questions: how and why are local social orders produced and what role do actors play in this?

Outline of the Argument

Institutions are rules and shared meanings (implying that people are aware of them or that they can be consciously known) that define social relationships, help define who occupies what position in those relationships, and guide interaction by giving actors' cognitive frames or sets of meanings to interpret the behavior of others. They are intersubjective (ie. can be recognized by others), cognitive, (ie. depend on actors' cognitive abilities), and to some degree, require self reflection by actors (see Scott, 1995, ch. 3, for a good review of the various bases of institutions). Institutions can, of course, affect the situations of actors with or without their consent or understanding.

New institutional theories agree about how to think about the context of interaction that produces and reproduces institutions. The major source of disagreement stems from how theorists think about actors. I critique both sociological and rational actor models for lacking insight into how action works and then, propose a sociological model that is consistent with symbolic interactionism. This helps solve a number of the problems generated using traditional models of actors in new institutional theories. From the point of view of exposition, it is useful to lay out my argument before considering the theories. The central agreement across theories focusses on the concept of fields, which can be labelled "fields" (Bourdieu, 1977), "organizational fields" (DiMaggio and Powell, 1983), "sectors" (Meyer and Scott, 1983), "strategic action fields" (Fligstein and McAdam, 1994), or "games" (Axelrod, 1984). In economics, fields are consistent with current views of industrial organization (Gibbons, 1992). Fields refer to situations where organized groups of actors gather and frame their actions vis a vis one another. New institutional theories concern how fields of action come into existence, remain stable, and can be transformed. The production of rules in a social arena is about creating institutions.⁴ Institutionalization is the process by which rules move from abstractions to being constitutive of repeated patterns of interaction in fields (Jepperson, 1991).⁵

Why do actors want to produce stable patterns of interaction? My position is that the process of institution building takes place in the context of powerful actors attempting to produce rules of interaction to stabilize their situation vis a vis other powerful and less powerful actors. Fields operate to help reproduce the power and privilege of incumbent groups and

⁴. States contain the fields in modern societies where general rules are hammered out and enforced. Fields outside of states become organized according to general rules in society and local rules that come from the interaction of groups in those fields.

⁵. This is an important distinction. Laws can intentionally or unintentionally create new fields. Practices can be borrowed from other fields. Either of these preexisting institutions can be used by actors to frame interactions. This process of institutionalization is separate from and even somewhat orthogonal to the original production of the laws or practices. As actors interact, they may end up structuring a field that was unintended by the original institution builders.

define the positions of challengers.⁶ While incumbent groups benefit the most from fields, challenger groups gain some stability by surviving, albeit at a lower level of resources.⁷

Institution building moments occur when groups of social actors confront one another in some set of social interactions that are contentious. These moments are inherently political and concern struggles over scarce resources by groups with differing amounts of power. Another way to put this, is that institution building moments proceed from crises of existing groups (or in the language of game theory, suboptimal arrangements) either in their attempts to produce stable interactions or when their current rules no longer serve their purposes.

There are a number of ways stable institutions can be built. Some groups come to dominate and impose a set of rules and relations on other groups. An outside force, such as a government, can enforce order and privilege itself or its most favored groups. Sometimes groups can produce a political coalition to bargain an outcome that provides rules for those groups. If a situation is sufficiently fluid and large numbers of groups begin to appear, it is possible for skilled social actors to help groups overcome their differences by proposing a new identity for the field. It is important to recognize that institution building may fail: disparate interests and identities of groups can prevent stable institutions from emerging.

One of the great insights of the "new institutionalisms" is that the uneasy relationships between challenger and incumbent groups, the struggle between incumbent groups within and across fields to set up and maintain fields, and the intended and unintended spillovers caused by these struggles into adjacent fields, are the source of much of the dynamics of modern society. These struggles can be thought of as "games"; ie. social interactions oriented towards producing outcomes for each group. The possibility for new fields turns on actors using existing understandings to create new fields. Their impetus to do so, is frequently based on their current situation either as challengers or dominators. In modernity, the possibility of improving a group's collective situation can cause an invasion of a nearby field or the attempt to create a new one.

The problem of constructing fields turns on using "culture" in three ways. First, preexisting societal practices, that include laws, definitions of relevant resources and rules, and the ability of actors to draw on organizing technologies (for example, technologies that create various kinds of formal organizations) influence field construction. Second, the rules of each field are unique and are embedded in the power relations between groups; they function as "local knowledge" (Geertz, 1983). Finally, actors have cognitive structures that utilize cultural frames, akin to what Bourdieu (1977) calls "habitus", to analyze the meanings of the actions of others. These frames help actors decide "what is going on" and what courses of action are available to them as interactions proceed.

Once in place, fields and the social positions they define constrain actions and choice sets of actors. But this does not mean that the meanings and pecking orders of fields are uncontested. Indeed, action in stable fields is a game where actors are constituted with resources and the

⁶ Incumbents refer to the dominant groups in a field while challengers refers to outsider groups. This language was used by Gamson (1974) to describe social movement organizations.

⁷ There are two sources of ambiguity here. People are not always aware that a field is about power. They may deem their institutions "natural" and resist a power interpretation even if it is obvious to an outside observer. Moreover, modern cognitive psychology tells us that the human mind imposes order and reason on situations even where there is not necessarily any. So, while the game played in any field will be structured around the power relations between groups, the game played in any arena cannot simply be reduced to the purposes of dominating actors.

rules are set. In the interactions of more and less powerful, the game for the more powerful is to reproduce the order.

The modern economy, state, formal organization, and social movements are both the outcome and cause of the organizing technology we call "fields". I will try and convince readers of this by reconsidering how the institutions of modern society depended on, were created by, and generated, self-aware actors who theorized this conception of actors and social interaction. It is the discovery (or rediscovery) of this theory of fields which brings scholars who have studied markets, states, political processes, and formal organizations to eye one another in their pursuit of a general theory of institutions.

New institutional theories imply questioning conventional conceptions of actors by focussing on how collective social actors orient action towards one another. Actors may be purposeful, but those purposes must be constructed in the context of their collective situations. These actors have to pay attention to other collective actors, interpret their intentions, frame their subsequent actions, and convince others to go along.

Ironically, the opportunity to rethink how actors are constituted has not progressed very far in any version of the "new" institutionalisms. There are two standard approaches, both of which reinforce the older approaches to institutions. Rational actor models stress how actors have unitary goals, know their position in the structure of relationships, and have some information as to what others are doing. This allows them to engage in what game theory calls "strategic action" (Gibbons, 1992). The more sociological versions accept that actors are collective and embedded in social relations and these relations determine the available cultural scripts. Actors have no alternative but to follow the scripts which could reflect their interests, values, roles, or norms.

What is missing from these theories is a real sociological conception of action. Rational choice models of strategic action are correct in focussing our attention on the strategic behavior of actors. But, they do not take seriously the problem of how actors are socially situated in a group and how their strategic actions are framed by the problems of attaining cooperation. One's own group has heterogeneous conceptions of identity (ie. who they are and what they want) and interests that have to be balanced in order to attain cooperation. Making sense of the behavior of other groups becomes ambiguous as the meaning of their actions is less easy to decipher for the same reason. The framing of a response requires careful cultural construction that must frame the meaning of others' action in a way that will mobilize one's own group. Sociological institutionalisms don't do much better at this problem. They focus heavily on scripts and the structural determination of action and have little insight into exactly how actors "get" action.

I pose that the idea that strategic action occurs in fields requires the notion of social skill, defined as the ability of actors to induce cooperation in other actors in order to produce, contest, or reproduce a given set of rules (Fligstein, 1997; Fligstein and McAdam, 1994; Joas, 1996). The skill required to induce cooperation is to imaginatively identify with the mental states of others in order to find collective meanings that motivate other actors. Social skill entails utilizing a set of methods to induce cooperation from one's own group and other groups (Fligstein, 1997). Skilled social actors interpret the actions of others in the field, and on the basis of the position of their group, use their perception of current opportunities or constraints, to attain cooperation.

The rest of this paper is oriented towards demonstrating that the new institutionalisms view fields as interactions between more and less powerful collective groups according to rules and shared meanings. My key insight is that the critical problem for all of the theories is

developing a more social, collective conception of action that gives rise to a better understanding of what actors do, if institutions are to be produced or reproduced.

The Constitution of Actors in Modernity

Hirschman (1997) has argued persuasively that much of how we think about actors in modernity can be captured by examining how the conception of human nature in social and political philosophy changed from Hobbes to Locke. Hobbes' view of action was that people acted for irrational reasons, their "passions". But by the late 17th century, this view of human nature had changed and was replaced by a Lockean view where actors were conceived as being driven by interest, and oriented to gaining advantage by deploying self-conscious means to attain ends.

Hobbes and Locke wanted to use their conception of human action to justify how economies and governments could be legitimate.⁸ For Hobbes (1991), the irrational character of humans implied that an absolute monarch should exist to keep people from producing the "war of all against all". For Locke (1988), the proper role of government was to try and solve the complex problem of balancing off people's very different interests, while not being overrestrictive of people's natural right to pursue those interests. Locke was interested in defending the rights of property against unjust incursion from governments or other organized actors.

This debate was generated by the upheavals in the world of politics and commerce as they were being played out in England. The theory of the individual in modernity produced three insights: humans could all be actors (individuals with interests who could undertake rational action to attain their ends), actors could collectively decide to make rules to govern their interactions (produce institutions), and governments were organizations that helped make and enforce these rules. But who actually got to be an actor, what kind of rules could be made and enforced, and who got to have a say in government has been the continuous source of conflict. As a result, societies produced wide variations in institutions and arrangements.⁹

Privileged groups used early modern states to assert that they were the only people who were actors or citizens (Sewell, 1994). But the issue of who was an actor and a citizen, and what rights they could claim had been opened up by the discourse of individualism and the apparent malleability of institutional arrangements. The idea that everyone was an actor and a citizen became an ideological rallying cry for those who were dispossessed. These groups, particularly the organized working class, fought bloody battles to expand citizenship rights and change the nature of the state and economy (Bendix, 1954).

The modern state and its politics, the modern economy, and the modern conceptions of organization and power that organized these larger orders, are intimately related to who gets to be a rational actor (ie. an actor with "ends"). Social movements were able to change who got to be an actor and what their "rights" were. Social movements are usually defined as politics outside of normal channels (Tarrow, 1994).¹⁰ Groups in social movements were

⁸. This can be read as how institutions should be constructed.

⁹. Most of social philosophy sought to downplay the malleability of institutions and instead tried to ground them in human nature. While some have been oriented towards liberating people, much of social philosophy was oriented towards a justification of the status quo. This meant "naturalizing" what existed in order to defend the status quo.

¹⁰. Both political science and sociology have separated the study of social movements from political sociology. This separation makes little sense. Social movements are trying to open up new fields of action that could transform governments and organized politics. Empirically, it is odd to

outsiders because what they sought, was to create a society where they were actors and where governments were forced to be reconstituted to attend to their interests. Where groups sought revolutionary change, the goal was to produce a "state" where all had rights that the current regime denied them.

This does not mean that all people are or ever were equally constituted as actors.¹¹ Indeed, as people struggled to get recognized as actors, dominant groups continuously found new ways to change that definition. Laws and existing distributions of resources, and even the ability to define what resources are important for privileges, has meant that privileged groups have everywhere been successful at defending their positions (Bourdieu, 1988). These struggles are reflected in the institutions, organizations, and governments of the U.S. and western Europe, and they go on today.

Implications for Social Science Theories

The social science disciplines were trying to make sense of how people, now constituted as being able to act and affect their life chances, actually could, or in the case of sociology, could not, do so. Social science accepted the premise of the philosophic discourse of modernity that focussed on actors and the pliability of institutions and attempted to produce theories that could be applied to some situation, and then, used to change the world.¹²

This required turning the ideological assertion that everyone was an actor into a theoretical model whereby this insight could be used to analyze and predict what was going on in given situations. One way to make sense of how disciplines proceeded, is to characterize the issue as the problem of structures and actors (Giddens, 1984; Sewell, 1992). The general theoretical issue concerns the degree to which actors choices given their resources, the rules that define what they can do, and the position they occupy in a given social interaction, are structured. Sociological and many political science perspectives emphasized that people's positions in structures highly determined what they thought, what their interests were, and how they would act in a given situation. These theories gave priority to structural analyses in determining what might or might not occur in a given situation.

The alternative view, developed in economics, is that while resources and rules produce constraints, they also produce opportunities. This view emphasizes that actors make choices and that they act to produce the most positive outcomes for themselves. Actors enter situations, consider their resources, their preferences, and then select actions oriented towards maximizing their preferences. Actors' behaviors are predictable in several ways. If actors face similar constraints, one would expect them to behave in a similar way. Differences in

exclude the politics of those trying to organize new fields from our analyses of politics in society in general. If one is trying to make sense of established politics, it seems ludicrous to declare how those politics got established as "not interesting". Theoretically, social movements reflect politics in unorganized fields. Studying them will certainly inform us about some of the generic social processes in the formation of fields.

¹¹. It also does not mean that every western society converges to a single set of institutions. The real economic and political histories of these societies have produced different compromises between political coalitions thereby producing different sets of "rules".

¹². In economics, theory is used to produce "positive" results about how organizing some part of the economy a certain way might turn out, and these results have "normative" implications for the efficient allocation of scarce societal resources. Some sociologists have been interested in using theory and empirical study to characterize social problems and propose social policies to ameliorate them. Others have been more interested in radical social change and providing analysis for social movements. Political scientists want to use theory to frame policy options and debates.

outcomes could only result from different initial resource endowments, or holding endowments constants, different preferences. Economics and political science, and to a lesser degree, sociology, have used this perspective.

Traditionally, the issue of whether or not choices exist, has been used rhetorically to define the theoretical terrains of the disciplines with sociology focussing on how actors do not have choices, political science using both approaches, and economics heavily focussed on choices. But the theory of action in all of the disciplines is relatively structural. The neoclassical economic view of profit maximizing actors with fixed preferences implies that people in similar social situations will behave the same, suggesting that their position in structure is the main determinant of action. The actors in traditional political science or sociological theories were either acting in their "interests" as in pluralist or Marxist theories (consistent with the economic view), or according to their values and norms in Parsonian or Durkheimian theory. If "self interest" is the value or norm operative in a given situation, then it becomes hard to tell the difference between economic and sociological models.

The New Institutionalisms in Context

What brings the "new institutionalisms" together is their questioning of what structures are and where they come from, and the role of actors in the production of structures. The theories start by replacing structures as abstract positions with the idea of structures as arenas of action which are defined by rules and groups with different resources oriented towards one another.

Neoclassical economics made a great deal of progress by ignoring institutions and organizations in their analyses of markets and focussed instead on understanding how profit maximizing actors with fixed preferences and perfect information could produce an optimal allocation of societal resources through market exchange. Markets with these social conditions produced optimal outcomes. Violations of the assumptions of this model implied in suboptimal outcomes; i.e. market failure.

Scholars began to notice two things: the assumptions of the neoclassical model were always being violated to some degree and organizations and rules were everywhere. This led scholars to begin to think that organizations and rules (ie. institutions) might serve to overcome market failure.¹³ The field where much of this ferment began was industrial organization. Neoclassical theory had until the 1950s by and large, ignored the most common organization in capitalism, the firm, and instead focussed on how price theory explained market structure (Stigler, 1968).

Simon (1957) pioneered the attempt to account for why rules and organizations existed by questioning the model of action that lay beneath neoclassical economics. His critique focussed on two problems. First, people could not be profit maximizers because their cognitive limitations implied that they could not process all relevant information even if they had it, which they frequently did not. Second, if actors were self interested and engaged in exchange in the labor market, it was clear that they had incentive to pursue goals inconsistent with profit maximization of employers.

¹³. This, of course, is the insight that rational choice theorists in political science took from economics. Given a world of rational actors with fixed preferences, attaining ends would depend on perfect information and finding optimal collective solutions to problems. Political rules and organizations, thus, had to overcome the war of all against all, by powerfully locking actors into procedures whereby agreement was possible.

Simon's genius was in using this modified model of action to account for the ubiquity of firms and rules. Instead of being inefficient drags on market processes, Simon realized that they helped solve the problems of bounded rationality and self interested behavior (1957; March and Simon, 1958). While owners might want to organize to attain the highest profits, those lower down in the organization would be more likely to pursue other goals. Moreover, because of bounded rationality, it would be difficult to monitor all levels of the firm, even assuming that people had bought into the overall goals of the firm.

Organizational structure and design, therefore, had to occur in order to mitigate the potentially negative effects of both of these problems. For managers, this meant producing subgoals for different parts of the organization in order to be able to evaluate if those goals were being attained. To control workers, this involved having well defined tasks, routine procedures, and easy rules of thumb to aid decisionmaking. Since neither workers nor managers could follow everything that was going on, the organization had to be set up so that higher level managers could respond to transparent signals that might indicate trouble.

There are a number of streams of thought that are related to this ferment: transaction cost analysis, agency theory, and North's early work on historical economics which tied the production of political and economic institutions to the dominance of the market (North and Thomas, 1973). The basic insight of these approaches was to consider that the ubiquity of social organization and rules must be understood as somehow efficiency generating and by implication as a response to market failure. Firms, networks, supplier chains, institutional rules, and ownership forms could all be reliably argued to play efficiency generating functions that explained their domination and variation within capitalist economies (Schotter, 1981; Williamson, 1985; Fama and Jensen, 1983 a; b).

Game theory was first used to attempt to explain how organizational decisionmakers framed their actions towards their competitors. It was not intended to overthrow neoclassical theory. Instead, it tried to reason about how the structure of the market would affect the strategic actions of firms and could produce stable and optimal outcomes (ie. joint benefits) for actors under different conditions of information, numbers of players, and the number of iterations of interactions (Gibbons, 1992; Axelrod, 1984).

Economists and political scientists realized that game theoretic arguments could apply to anywhere actors engaged in strategic action (Axelrod, 1984). The problem was to understand the nature of joint decisionmaking in a given situation sufficiently well, as to be able to produce a plausible "game". Game theory does not suggest that equilibrium will always be found, but can be used to demonstrate that decision traps can decisively prevent cooperation and produce suboptimal outcomes (Scharpf, 1988).

The issue of the efficiency of institutional arrangements is one of the frontiers of new institutional theory. If new institutional theory began with the idea that institutions could be efficient, it could also lead to the conclusion that current arrangements might be suboptimal. Game theory is a tool that suggests why that might be.

North (1990) and Arthur (1988; 1991) propose an even more radical view of institutions: political or economic institutions may occur accidentally or be orthogonal with respect to producing efficient outcomes. So, for example, ownership forms may have been produced, not to maximize efficiency as agency theorists suggest (Jensen and Fama, 1980a; b), but by historical accident in different societies (Roe, 1994). Arthur (1991) argues that technologies that were not optimal could become dominant because of the production of a set of organizations, practices, and rules that supported the technology. He also suggests (1988) that the geographic location of firms might result as much from historical accident as efficiency considerations. Once in place, the sunk costs of these arrangements make them prohibitively

expensive to change. This process has become characterized as path dependence. Two versions of new institutionalisms have emerged from political science: historical institutionalism, which began mainly in the field of comparative politics, and rational choice allied with game theory, which began in American politics and international relations. Both versions started out trying to understand how the rules and organization of governments shaped the outputs of government. Their critiques were narrowly aimed at their opponents.

Historical institutionalists were mainly responding to scholars who wanted to reduce political processes to group conflict, particularly the effects of social class (Steinmo and Thelen, 1992). Scholars who saw politics as reflections of either social classes or interest groups, discounted the impact of governments on political outputs. Historical institutionalists use a set of heterogeneous arguments to focus on how existing governmental institutions define the terrain of politics and circumscribe what is possible.

Existing government organizations have very different capacities for intervention into their societies. These organizational capacities and the current definition of political crises, structure the opportunities for political action (Evans, Skocpol, and Rueschmeyer, 1985). Political traditions and the roles they specify for various actors in different societies also shape what kinds of policies make sense (March and Olsen, 1990). Political parties, ideologies, voting and traditions of political activism affect the political behavior of groups. In this way, ideologies of "civic duty" and "civil service" can affect people's behavior as well.

Pierson (1995) has drawn on two types of social metaphors, "unintended consequences" and "path dependence" to suggest that political organizations and institutions can and frequently do set limits on current political actors' preferences. Lawmakers may set up institutions that can get used for purposes for which they were not intended. When a new set of lawmakers returns to political problems generated by new arrangements, they must begin with the unintended consequences of previous legislation, as limits on their actions. As political institutions are put into place, they develop a certain logic of their own. That logic directly shapes the possibility of actors to enact their preferences as well.

Steinmo and Thelen (1994) go even further and argue that, under certain conditions, actors' preferences can be endogenous to the process of institution building episodes. Put simply, people figure out what they want as events unfold. Political process, thus, can matter a great deal. Actors, in these situations may exist who use new ideas to forge alliances that reorganize groups' preferences. These actors function as political or institutional entrepreneurs.

Rational choice and game theory perspectives in American politics began by trying to understand why political institutions existed at all.¹⁴ They account for institutions by arguing that rational self-interested actors would constantly face collective actions dilemmas where their preferences would never be maximized, because there would always be other political actors to block them. Institutions come into existence to help solve collective action dilemmas by providing people with more information about the strategic actions of others and give them opportunities to make trade-offs, like "logrolling" in order that all could gain from exchange (Weingast and Marshall, 1982; Shepsle, 1989; Cox and McCubbins, 1987).

Rational choice game theoretic perspectives have been used extensively in the international relations literature where governments are characterized as unitary actors with an interest in

¹⁴ This strategy, of course, intentionally parallels the approach in economics, where the question was, why would rational actors create firms? In politics, the question was, why would rational actors create rules and organization to do politics? Weingast and Marshall intentionally use this metaphor by entitling their paper "The industrial organization of Congress" (1982).

security who confront one another in a world without rules (Waltz, 1979). Institutions, rules to guide interactions, would only come into existence where the interests of governments converged and even then, agreements would require extensive monitoring. The problem with this perspective, was that it made it difficult to explain the postwar boom in the production of international organizations that were not security oriented. Keohane (1984; 1986) used arguments very similar to those employed in American politics to suggest that the ubiquity of international agreements had to reflect the increasing interdependence of states in various social and economic arenas and the convergence of interests encouraged them to produce intergovernmental bargains.

Both institutionalisms start with the question of how political organizations and institutions matter for political outputs. Both agree that politics occurs in political arenas where processes follow rules in the context of a given set of organizations. The major source of disagreements stems from their differences of opinion about what motivates action in the first place and the degree to which institutions shape action. Rational choice perspectives focus on how rational actors produce institutions that reflect their interests, given fixed preferences and a set of rules, through a gamelike process of strategic action. Historical institutionalists are willing to say that actors interests and preferences matter, but argue that this is more dependent on existing organizations, institutions, and political opportunities than rational choice theorists would generally allow (Piersen, 1995; Evans et. al., 1985). The main disagreement between the perspectives, concerns the degree to which preferences could be endogenously determined. If preferences are a product of situational social roles or the "current" crisis which causes actors to rethink who they are, then rational models are less able to predict what might happen. In sociology, the new institutionalism began as one of a set of critiques of Simon's rational approach to organizations. Simon's approach had become formalized into the view that the people who ran organizations could scan their environment, perceive their problems and engage in rational organizational redesign to adapt to changing circumstances.

Scholars began to realize that the world external to an organization was a social construction (Scott and Meyer, 1991). They began to question whether or not environments offered clear signals as to what was going on and if it was possible to judge which strategies promoted organizational survival. This meant that "efficiency" might be a myth and organizational action was more about appearing to be legitimate than undertaking "rational" actions (Meyer and Rowan, 1977; DiMaggio and Powell, 1983).

One important insight was to begin to theorize about organizational fields or sectors, defined as arenas of action where organizations took one another into account in their actions (Scott and Meyer, 1983; DiMaggio and Powell, 1983). Institutions were thought of as the meanings (both general in society and specific to the context) that structured fields and helped guide actors through the muddle around them. They defined who was in what position in the field, gave people rules and cognitive structures to interpret others' actions, and scripts to follow under conditions of uncertainty (Jepperson, 1991).

Because of uncertainty, the new institutionalists argue that organizations in fields tend to become isomorphic. This occurs through mimicry, coercion, or normative pressures (DiMaggio and Powell, 1983). Competitors, professionals, suppliers, or customers can bring about organizational change. Governments are heavily implicated because they set rules for societies as a whole and often force conformity upon organizations (Meyer and Scott, 1993; Fligstein, 1996).

The view of action in sociological versions of the new institutionalism is complex. The more structuralist versions of the new institutionalism argue that fields produce few choices for

actors and instead focus on how taken for granted meanings in institutionalized spheres have actors play parts, whether or not they realize it (Jepperson and Meyer, 1991; Scott, 1995).

But a less structuralist position implies that the murkiness of organizational worlds means that rationality is a story that actors use after they decide to act (White, 1994). Preferences are not fixed, but form through action. Moreover, institutional practices might or might not produce advantageous outcomes for their practitioners. This view is close to Steinmo and Thelen's argument that preferences might be endogenous.

There are two other views that might rest somewhere in the middle, what could be termed a cultural and a political perspective. The cultural view accepts the argument that social life is murky. Interpretations are available from a number of legitimating sources; the professions, governments, and other actors in the field. This produces field homogeneity in terms of organizational structures, goals, and the rationales of important actors through mimetic processes (DiMaggio and Powell, 1983). DiMaggio (1987) has acknowledged the limitations of this approach by agreeing that mimetic behavior could account for action in fields that are already constituted. In new fields, he postulates the existence of institutional entrepreneurs, visionary leaders who are able to articulate a new way to produce successful outcomes.

Fligstein (1990; 1996) has argued that fields are systems of power whereby incumbent actors use a cultural conception, what he calls a "conception of control", to enforce their position. The conception of control embedded in a field reflects the rules by which the field is structured. It operates as a cognitive frame for actors in incumbent and challenger organizations by which they use to make sense of the moves of others. In stable fields, conceptions of control are used to interpret and reinforce the existing order by incumbent groups. When fields are in the process of being formed, institutional entrepreneurs are the people who provide the vision to build political coalitions with others to structure a field, and not surprisingly these entrepreneurs and their allies end up dominating the field.

Critique

The discussion of institutions by the various new institutionalisms highlights that interaction takes place in contexts, what I have called fields. Fields are institutionalized arenas of interaction where actors with differing organizational capacities orient their behavior towards one another. The rules of the arena shape what is possible by providing tools for actors to interact, and are the source for actors to think about what their interests are, interpret what other actors do, and, strategically, what they should do.

New institutional theories agree that such social arrangements are necessary for the survival of groups and malleable to the organized actions of actors. They also agree that institutions are likely to be path dependent (ie. constrain subsequent interaction). They also agree that a set of existing institutions might get used by actors for new purposes, in ways that were unintended by those who created them. This is one way of thinking about what we call unintended consequences. Most theories would accept that institutions are "sticky". They tend not to change both because the interests of actors are embedded in them and institutions are implicated in actors' cognitive frames and habits.

It is obvious that the new institutionalisms disagree on the roles of actors, culture, and power. At one extreme, rational choice suggests that institutions are the outcome of individual rational actors interacting in gamelike situations where rules are given and resources, indexing the relative power of actors, are fixed. At the other, sociological institutionalists focus instead on how social worlds are murky, require interpretation, and actions may or may not have consequences. Actors in these theories are more socially embedded and more collective. But the theory of action is about how local cultures and social positions in fields dictate what

actors think and do, and not about interaction. Many sociological and political science discussions avoid the issue of social power entirely.

I want to explore these differences of opinion. My purpose is to argue that a more adequate theory of institutions (at least for sociologists) depends on developing a better link between the sociological notion of fields based on power and a notion of action that makes social interaction, core to the theory. The critique of both the sociological and rational choice perspectives suggests that neither adequately solves these problems. A sociological theory of action needs to take rational actor views seriously. But it must "sociologize" them by making actors collective, and motivate their actions by having them orient their strategic behavior to groups. It also needs to recognize that fields are about power in the sense that fields benefit the dominant players.

Sociological conceptions of the new institutionalism have the strength of pointing out that action occurs in fields where collective social actors gather to orient themselves to one another. The goal of institutions, in this case, is to provide collective meanings by which the structuring of the field occurs, and actors can come to interpret one another's actions in order to reproduce their social groups. Most new institutional analyses in sociology have started with institutionalized environments. Once a set of beliefs or meanings is shared, this argument suggests that actors both consciously and unconsciously spread or reproduce it. Since it is often the case that actors can conceptualize no alternatives, they use the existing rationalized myths about their situations to structure and justify their actions (DiMaggio, 1987).

Unfortunately, the theory of action in this model makes actors cultural "dopes" (Giddens, 1984) by making them the passive recipients of institutions. Shared meanings become the causal force in the argument and actors are the transmitters that diffuse those meanings to groups. Meyer and some of his students (Thomas, et. al., 1987) have taken this argument to its logical extreme by arguing that the social life in the west can be accounted for by the myth of individualism, which produces both social stability and change in fields.¹⁵

Most versions of new institutional theory in sociology lack a theory of power as well, which is related to the problem of the theory of action. The question of why fields should exist and in whose interest they exist, never is a focus of institutional theories. Field analysis and dynamics is rarely about power, about who is benefitting, and who is not. The theory of action fosters this turn away from issues of power by making actors' propagators of shared meanings and followers of scripts. If actors are agents of rationalized myths, and therefore lack "interests", one is left wondering, why do they act?

By virtue of its lacking a real theory of interaction and power, most versions of the new institutionalism in sociology have no way to make sense of how institutions emerge in the first place (DiMaggio and Powell, 1991; DiMaggio, 1987; Scott, 1995; Colignon, 1997). Where do the opportunities for these new forms of action come from?; which actors can organize?; which meanings are available and which are unavailable and why?; why and how

¹⁵. I agree with Meyer that modernity is about the construction of the myth of individualism and the reconstitution of actors as I argued earlier in the paper. But I believe that this abstract idea is only part of the story which can be used to justify a large number of actions and social arrangements. The larger and more important part of the story is the development of defining actors, organizing technologies, and their subsequent use in state and economy building. Moreover, the purpose of institution building is for sets of actors to produce arenas of power where their positions are reproduced.

do actors who are supposed to only be able to follow scripts recognize these situations and create new institutions?

This also creates problems which run against current social theorizing, both in rational choice theory and in recent sociology. The new institutionalist model of action in sociology just does not engage the rational choice assertion that people have reasons for acting, i.e. they pursue some conception of their interests, and interact vis a vis others to attain them. Most rational choice theorists who are confronted by this sociological version of institutions respond by being puzzled. Social scientists who are looking for an alternative to rational choice, are usually frustrated by this form of sociological institutionalism because they want a creative role for actors, but not one with the stark assumptions and world view of rational choice models.

Theoretical discussions in sociology in the past 15 years imply that the production and reproduction of current sets of rules and distributions of resources depends on the skilled performances of actors who use their social power and knowledgeability to act for themselves and against others (Giddens, 1984; Bourdieu, 1977; Bourdieu and Wacquant, 1992; Sewell, 1992). Actors, under both stable and unstable institutional conditions, are not just captured by shared meanings in their fields, understood either as scripts as they might be interpreted by professionals or government bureaucrats. Instead, they operate with a certain amount of social skill to reproduce or contest systems of power and privilege. They do so as active members of a field whose lives are wrapped up and dependent on fields.

Rational choice theories in economics and political science are strong at pointing out how actors come together, what their motives are, and how and why they produce institutions. Institutions are defined as social organizational vehicles that help actors attain interests when markets, in the case of economics, or current laws or rules, in the case of political science, fail to do so. The theory provides predictions on the likelihood of some set of outcomes given the current interests of actors and the existing constitution of interests and rules.

It helps explain how social life is socially constructed, but along potentially explicable lines. Self interested actors have incentives to innovate and their success is often quickly emulated by others. Institutions depend on actors finding joint solutions to their problems of interaction. They may fail in this effort and construct institutions that have perverse or suboptimal outcomes.

But, rational choice and game theory models have problematic theories of power and action as well. Because actors are conceptualized as individuals, even when they represent collectivities, the nature of social arenas and the role of actors in producing, maintaining, and having positions in that arena, are undertheorized. States, political processes in general, and power are considered to be rules and resources. These form background under which rational actors play out their games.

The basic problem is that these theories miss the point that actors (decisionmakers, managers, leaders, or elites) have many constituencies to balance off and they must continuously be aware that they have to produce arrangements to induce cooperation with both their allies and opponents. So, for example, actors in challenger groups have to keep their groups together and continue to motivate them to cooperate. Put simply, social life is inherently political. Rational actor models, by treating rules and resources as exogenous, and actors as individuals with preferences, miss the creativity and skill required for individuals, as representatives of collectivities, to operate politically vis a vis other actors to produce, reproduce, and transform institutional arrangements.

This problem of rational choice accounts is what gives them their teleological feel; ie. the outcomes that occurred were the only possible ones. Non rational choice oriented political scientists and sociologists are frequently frustrated by the fact that rational choice models are uninterested in the details of the historical social processes by which arrangements are made. What they do not recognize, is that this lack of interest stems from the model of action. Once the existing rules and resources are known, actors' interests and thus their actions follow. The real negotiation within groups and across them and its effects on the constitution of interests are ruled out a priori as possibly being consequential for the outcome.

Social Skill and the Rudiments of an Institutional Theory

My purpose in the next two sections is to sketch out a particularly sociological view of institutions that can be constructed from the review and critique. I begin thinking about how these concepts help make sense of the dynamics of states and fields in contemporary societies. Of course, this account is meant to be suggestive and provocative, and not exhaustive.

A "stable" field of action can be characterized as one where the groups and their social positions are reproduced from period to period by skilled social actors who use a set of understandings about who is an actor, interpret what other actors mean by their actions, and what actions make sense in order to preserve the status quo. The reproduction of the field not only depends on reading the "other", but inducing cooperation in one's one group by convincing them of that interpretation. A field is a "game" that depends on actors, culture, and power. This generic view of fields is not just a theory, but also defines a social technology that is used and modified by skilled social actors. The conception of social action I propose, focusses on the idea of social skill, defined as the ability to induce cooperation amongst others, including of course, the manipulation of the self interest of others. Skilled social actors empathetically relate to the situations of other people and in doing so, are able to provide those other people with reasons to cooperate (Mead, 1934; Goffman, 1959; 1974). Skilled social actors must understand how the sets of actors in their group view their multiple conceptions of interest and identity and how those in other groups do as well. They must have a cognitive frame to help aid in their interpretation of what is going on, that is built on these understandings.¹⁶

The concept of social skill I use originates in symbolic interaction (Mead, 1934; Goffman, 1959; 1974; Joas, 1996). Actors' conceptions of themselves are highly shaped by their interactions with others. When interacting, actors try to create a positive sense of self by engaging in producing meaning for themselves and others. Identities refer to sets of meanings that actors have that define who they are and what they want. Actors in dominating positions, who are efficacious and successful may have high self esteem.¹⁷ Actors in dominated positions may be stigmatized and are forced to engage in coping strategies to contest their stigmatization (Goffman, 1963).

Skilled strategic actors engage in action because by producing meaning for others, they produce meaning for themselves. Their sense of efficacy comes, not from some narrow

¹⁶. This point of view does not just turn the "other's" perspective into whatever one thinks it is (a "spin"), but is a serious attempt to empathetically make sense of what another thinks.

¹⁷. Low self esteem might be associated with effective actors as well. People could be driven to action better in order to feel better about themselves and feel meaningful attachments to groups. But, if they have sufficiently low self esteem, they will interpret "success" as not providing evidence that they are worthy. This could bring them to continue to engage in aggressive "meaning" making projects, where they would always fail to find meaning and produce a positive identity for themselves.

conception of self interest (although skilled actors tend to materially benefit from their skill), but from the act of inducing cooperation and helping others attain ends. They will do whatever it takes to induce cooperation and if certain actions fail, they will engage in other ones. This means that skilled social actors will tend to be both goalless and selfless whereas rational actors are by definition, selfish and have fixed ends. Social skill implies that some actors are better at attaining cooperation than others because some people will be better at making sense of a particular situation and produce shared meaning for others and bring about cooperation (Mead, 1934). All human beings have to be somewhat socially skilled in order to survive. The assertion is that some people are more capable at inducing cooperation and that in fields, those people can play important roles. Skilled social action requires orientation to members of one's one group and to the field.

Social skill proves useful in creating political coalitions to produce institutions (ie. acting as an institutional entrepreneur) or holding together disparate social groups within a given field under difficult conditions. Skilled actors use a number of tactics on both their own group members but also on other groups (for a review, see Fligstein, 1997). They are adept at creating new cultural frames, using existing ones to gain cooperation, and finding ways to build political coalitions by finding compromises. There are a set of strategic skills involved in doing such things, such as agenda setting, brokering, taking what the system gives, and maintaining ambiguity. Skilled strategic actors engage in these tactics by manipulating social capital (networks), physical capital (resources), or cultural capital (symbolic claims). The motivation of actors with social skill is to provide their groups with benefits (Fligstein, 1997; Padgett and Ansell, 1994; Bourdieu, 1974; White, 1994; Coleman, 1993; Leifer, 1992; Nee and Ingram, 1997).

This conception of social skill proves very useful in understanding the problem of how fields are constructed and reproduced. Skilled social actors tailor their actions depending on the current level of the organization of the field, their place in that field, and the current moves by other groups in the field. It is useful to consider how social skill is implicated in action in fields under different conditions.

New fields open up when groups see opportunities. The crisis of new fields reflects the fact that stable rules of interaction have not emerged and groups are threatened with extinction (Fligstein, 1996). Skilled social actors will orient their actions to stabilizing their group and their group's relation to other groups. It is here that inspired skilled actors, what DiMaggio (1987) calls institutional entrepreneurs, may come up with new cultural conceptions to invent "new" institutions. They may be able to form political coalitions around narrow versions of actors' collective interests to produce institutions, as game theory implies.

It is also possible for new, unimaginable coalitions to emerge under new cultural frames.¹⁸ This process can appear to look like a social movement in that organizations' interests, identities, and preferences emerge out of interaction. Here, institutional entrepreneurs are able to engage many groups in a meaning making project that may bring stability to the field.

In settled fields, these same skilled social actors use the rules and the ambiguity of a given set of interactions, to either reproduce their privilege or try to contest their domination. Existing fields give incumbent actors a better chance of reproducing their advantage precisely because

¹⁸. All rational choice theories in economic and political science have resisted this idea so far. I think this reflects two concerns. First, it is difficult to see how the emergence of an entrepreneur can be predicted and if the point of theorizing is to make predictions, then entrepreneurs fall outside the context of theory. Second, game theory has relatively fixed parameters and it is difficult to imagine how one could develop a "game" where the whole point was that the game was transformed.

they imply an unequal distribution of rules and resources. If skilled strategic actors get attracted to positions of power in incumbent groups, their energy will be put towards playing the "game". Skilled social actors frame their moves vis a vis others with the end of enhancing or maintaining their group's position in the field.

It is possible in stable fields that actors may not matter a lot for the reproduction of the field. After all, dominating groups have resources and rules on their side and the dominated have fewer opportunities. This is true in murky environments, where success and failure are difficult to evaluate (for instance, schools) and the legitimacy of dominant organizations may rarely be challenged (Meyer, Scott, and Deal, 1988).

Fields can go into crisis as a result of changes that occur outside of fields, particularly in fields that a given field is dependent upon. Crises are frequently caused by the intentional or unintentional actions of governments or the invasion of a field by outsiders. Under these conditions, incumbents will attempt to enforce the status quo. Challengers may join with invaders or be able to find allies in government to help reconstitute a given field. The social fluidity of this situation suggests that new bargains are possible. But they are most likely to be undertaken by challenger or invader groups because they are the ones who are not committed to the current order.

Towards an Institutional Theory of Society?

Modernity is about the ability of people to become social actors. This means that the empowerment of people as actors has led to the explosive growth of fields. The production of fields opens up the opportunity to produce new fields by suggesting to skilled strategic actors where new benefits might be created. Institutional theory, by focussing on how actors and institutions work, opens up the link between fields, the production of new fields, and the state, and gives analysts tools with which to explore the dynamics and complexity of modernity. Institutional theories give rise to the view that society contains countless fields, millions of local orders, some of which are oriented to each other and most of which are not. It is useful to trace out some of the obvious implications of this view for understanding the relation between fields, and between fields and states.

Governments can be viewed as sets of organizations that form fields constituted by the claim to make the rules (ie. the institutions) for everyone else in a given geographic area. Since states are the arenas where the rules about who can be an actor and what they can do are made, all organized groups naturally turn to government. The making and enforcement of general rules has a huge effect on the existing constitution of fields and the possibility for new fields outside of the government. Challenger groups orient themselves to states precisely to change rules that prevent them from being constituted as actors in fields either in the state or outside of it.

"Normal" politics is often about entrenched groups using political systems to maintain their dominance of fields. Extra-legal or social movement politics is about trying to open new policy fields and creating new organizational capacity for governments to intervene for one set of groups or another. Social movement groups can try and invade established political fields and change the rules which are written against them. Their ability to succeed is a function of a crisis or political opportunity, being organized, and having a collective identity by which disparate groups can coalesce (Tarrow, 1994).

One can index the capabilities of a government by a reading of its laws, the current organization of its politics, and the construction of its fields, ie. its organizational capacity to intervene into the fields of society. The possibility for the capture of policy fields or the

production of new policy fields depends on the current resources and rules, and the opportunities presented to skilled actors by crises.

The theory of fields implies that one would never want to separate social movement politics from "normal" politics. The difference between them is that social movement politics are trying to establish a new policy field or transform an existing one, while in normal politics, incumbents are defending their privileges.¹⁹ Thus, studying social movements ("politics by alternative means"), makes sense only if one recognizes that the alternative means are focussed on creating a new field or transforming an existing one.

This view of the state and society opens up the terrain of the dynamism of modern life. Incumbent actors in fields and their connection to political fields tend to reproduce themselves and try and disorganize challengers. But, incumbent actors face crisis either from states, induced by dependence on another field, or by invaders from nearby fields.

New institutional projects are always occurring in and across societies. Skilled social actors armed with cultural frames borrowed from one field can try and create a new field. Openings can be provided by the intentional or unintentional actions of governments. Socially skilled actors might migrate from their current field if they perceive opportunities to exploit. This means that at any given moment, fields are being formed, in crisis, and being transformed.

The problem of the relation between fields, and between fields and the state is one of the great theoretical frontiers of institutional theory. The major issue is that fields are dependent upon one another (Pfeffer and Salancik, 1977). Because of this dependency, a crisis in some field is likely to set off crises on other fields. As crises spread, pressure will be brought to bear on governments to intervene, usually on the side of incumbents. The problem is that sometimes the spread of these crises follows explicable lines. But frequently, crises are induced as an unintended consequence of crisis in other fields. While we have frequently observed such effects, we have virtually not theorized about them.

Conclusions

It is utopian to believe that the encounters between the new institutionalisms will eventually yield a common consensus about definitions, mechanisms, or the goals of such a theory (Nee and Ingram, 1997 seems more optimistic on this point). New institutional theory applied to the field of scholarship implies that scholars have a huge stake in their own research agendas, their disciplinary biases (i.e. their cultural frames), and the organizational basis of their fields (Bourdieu, 1984). In essence, as scholars, we live in fields (of scholarship) and those fields constrain and enable us. At the end of the day, we all have to be able to say that our cognitive frames are the best ones (I, of course, include myself in this).

But there is something to be gained in the encounter between disciplines and subfields. By observing the strengths and weaknesses of different perspectives, one can see more starkly how one's view is useful and limited, as well. Occasionally, one can see that there are ways to bring views of processes together in a deeper way, a way that will encourage research, and get scholars to at least see the virtue in one another's point of view. New institutional theory suggests that one cannot expect that these new insights will infiltrate the core of any scholarly field, precisely because the reproduction of that field depends on enforcing the dominant

¹⁹. Social movement politics can be oriented towards destruction of the whole system. This means a transformation in all of the fields of the state and the rest of society. For such a transformation to be possible, it follows that a large number of fields would have to be in crisis. Such a crisis would require a societal wide disaster such as war or depression.

conception of the field. If fields succumb to other fields (i.e. sociology yields to economics, for instance), they risk colonization and absorption.

This exercise reassures me that sociology has a lot to add to these discussions, something that economics and political science will have great difficulty doing. I believe that all institutional theories need a theory of fields based on the differential power of organized actors and their use of cultural tools, and the sociological version is the most compelling.

All institutional theories need a theory of action as well. Rational choice and game theory have produced a stylized model that is attractive and intuitive. I have sketched out what I think part of a sociological alternative is. But this answer remains undeveloped in this context (see Joas, 1996, for a general argument about the importance of the interactionist model). This means there is a lot of work to be done.

In sociology, there has been another reaction to both rational choice theory and more traditional structuralist approaches, one that has been called "a turn towards the cultural", or more radically, "social constructivist". This is usually intended to suggest that all social interaction requires culture and context to make sense. This is often intended as an argument against both structural and rational accounts. But, as I have tried to show, all new institutional theories, including rational choice, view institutions as social and cultural constructs and emphasize context. Indeed, the central agreement of all of the new institutionalisms is the need for both a theory of local structure and action.

Modernity has produced the conditions under which actors can fight back under crisis conditions and produce redefinitions of fields. But it has also meant the production of effective social technologies to stabilize fields and prevent challengers from doing so. A theory that ignores either will have little luck explaining the dynamism of modernity and the unique twists and turns it has taken.

My more panoramic vision of a theory of society built from a theory of institutions is even sketchier than the theory of fields and action. To move this theory along, will require deeper delving into the links between the important organized institutions of modernity, the state, organized politics, social movements, and the economy. The theory of action and fields is a set of evolving practices, a set of myths, and part and parcel of organized social life as we live and experience it every day. We are still at an early stage in discovering it and its effects.

Bibliography

Arthur, B. 1988. "Self reinforcing mechanisms in economics." In P. Anderson (ed.) The Economy as an Evolving Complex System. Reading, Ma.: Addison-Wesley.

----- . 1989. "Competing technologies and lock-in by historical events." Economic Journal 99: 116-31.

Axelrod, R. 1984. The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.

Bendix, R. 1954. Nation Building and Citizenship. New York: Wiley.

Bourdieu, P. 1977. Outline of a Theory of Practice. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.

----- . 1988. Homo Academicus. Stanford, ca.: Stanford University Press.

----- and L. Wacquant. 1992. Invitation to a Reflexive Sociology. Chicago, Il.: University of Chicago Press.

- Coleman, J. 1988. "Social capital in the creation of human capital." American Journal of Sociology 94: 95-120.
- Colignon, R. 1997. Power Plays. Albany, N.Y.: State University of New York Press.
- Cox, G. and M. McCubbins. 1993. Legislative Leviathan: Party Government in the House. Berkeley, Ca.: University of California Press.
- DiMaggio, P. 1988. "Interest and agency in institutional theory." In L. Zucker (ed.) Institutional Patterns and Organization, p. 3-21. Cambridge, Ma.: Ballinger Press.
- DiMaggio, P. and W. Powell. 1983. "The iron case revisited" American Sociological Review 47: 147-60.
- Dobbin, F. 1994. Forging Industrial Policy. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Evans, P., D. Rueschmeyer, and T. Skocpol. 1985. Bringing the State Back In. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- Fama, E. and M. Jensen. 1983a. "Separation of ownership and control." Journal of Law and Economics. 26: 301-26.
- , 1983b. "Agency problems and residual claims." Journal of Law and Economics. 26: 327-50.
- Fligstein, N. 1990. The Transformation of Corporate Control. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- , 1996. "Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions." American Sociological Review 61: 656-673.
- , 1997. "Social skill and institutional theory" American Behavioral Scientist 40: 397-405.
- and I. Mara-Drita. 1996. "How to make a market: reflections on the European Union's Single Market Program." American Journal of Sociology 102: 1-33.
- and D. McAdam. 1995. "A political-cultural approach to the problem of strategic action." Unpublished manuscript.
- Gamson, W. 1975. The Strategy of Social Protest. Homewood, Il.: Irwin Press.
- Geertz, C. 1983. Local Knowledge. New York: Basic Books.
- Gibbons, R. 1992. Game Theory for Applied Economists. Princeton. N.J.: Princeton University Press.
- Giddens, A. 1984. The Constitution of Society. Berkeley, Ca.: University of California Press.
- Goffman, E. 1959. Presentation of Self in Everyday Life. Garden City, N.J.: Doubleday Press.
- , 1963. Stigma. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- , 1974. Frame Analysis. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- Hall, P. and R. Taylor. 1994. "Political science and the four new institutionalisms." Paper presented at the conference "What is institutionalism now?" at the University of Maryland, September 1984.
- Hirschman, A. 1977. The Passions and the Interests. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Hobbes, T. 1991. Leviathan. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.

- Jensen, M. and P. Meckling. 1974. "The theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure." Journal of Financial Economics 3: 305-360.
- Jepperson, R. 1991. "Institutions, institutional effects, and institutionalization." Pp. 143-163 in W. Powell and P. DiMaggio (ed.) The New Institutionalism in Organizational Theory. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Jepperson R. and J. Meyer. 1991. "The public order and the construction of formal organizations. PP. 204-231 in W. Powell and P. DiMaggio (ed.) The New Institutionalism in Organizational Theory. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Joas, H. 1996. The Creativity of Action. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Keohane, R. 1984. After Hegemony. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- , 1986. Neorealism and Its Critics. New York: Columbia University Press.
- Krehbiel, K. 1991. Information and legislative Organization. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press.
- Leifer, E. 1988. "Interaction preludes to role setting." American Sociological Review 53: 865-878.
- Locke, J. 1988. Two Treatise on Government. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- March, J. and J. Olsen. 1989. Rediscovering Institutions. New York: Free Press.
- , and H. Simon. 1958. Organizations. New York: Wiley.
- Mead, G.H. 1934. Mind, Self, and Society. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Meyer, J. and B. Rowan. 1977. "Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony." American Journal of Sociology 83: 340-63.
- , and W.R. Scott. 1983. Organizational Environments. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- , W.R. Scott, and T. Deal. 1981. "Institutional and technical sources of organizational structure: explaining the structure of educational organizations" In H. Stein (ed.) Organization and the Human Services. Philadelphia, Pa.: Temple University Press.
- , J. Boli, and G. Thomas. 1987. "Ontology and rationalization in the western cultural account." In G. Thomas, J. Meyer, F. Ramirez, and J. Boli (ed.) Institutional Structure: Constituting State, Society and the Individual. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Milgrom, P. and Roberts, J. 1982. "Limit pricing and entry under incomplete information." Econometrica 40: 443-59.
- Nelson, S. and S. Winter. 1980. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- Nee, V. and P. Ingram. 1997. "Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure." In M. Brinton and V. Nee (ed.) The New Institutionalism in Sociology. New York: Russell Sage.
- North, D. 1990. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Chicago, il.: University of Chicago Press.
- and P. Thomas. 1973. The Rise of the Western World. Cambridge, eng. :Cambridge University Press.
- Padgett, J. and C. Ansell. 1992. "Robust action and the rise of the Medici." American Journal of Sociology 98: 1259-1320.

- Pierson, P. 1995. "When effects become cause: policy feedbacks and political change." World Politics 45: 595-628.
- Powell, W. and P. DiMaggio. 1991. The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Scharpf, F. 1988. "The joint decision trap." Public Administration 66:239-78.
- Schotter, A. 1981. The Economic Theory of Social Institutions. New York; Cambridge University Press.
- Scott, R.W. 1996. Institutions and Organizations. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Scott, W.R. and J. Meyer. 1983. "The organization of societal sectors." In J. Meyer and R.W. Scott (ed.) Organizational Environments, p. 129-53. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Sewell, W. 1994. A Rhetoric of the Bourgeois Revolution: the Abbe Sieyes and What is the Third Estate. Durham, N.C.: Duke University Press.
- . 1992. "A theory of structure: duality, agency, and transformation." American Journal of Sociology 99: 1-29.
- Shepsle, K. 1989. "Studying institutions: Some lessons from the rational choice approach". Journal of Theoretical Politics 2: 131-47.
- Simon, H. 1957. Administrative Behavior. New York: MacMillan.
- Steinmo, S., K. Thelen, and F. Longstreth. 1992. Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Perspective. New York: Cambridge University Press.
- Weingast, B. and W. Marshall. 1988. "The industrial organization of Congress." Journal of Political Economy 96:132-63.
- Stigler, G. 1968. The Organization of Industry. Homewood, Il.: Irwin Press.
- Tarrow, S. 1994. Power in Movements. Ithaca, n.Y.: Cornell University Press.
- Waltz, K. 1979. The Theory of International Politics. New York: Random House.
- White, H. 1994. Identity and Control. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Williamson, O. 1975. Markets and Hierarchies. New York: Free Press.
- . 1985. The Economic Institutions of Capitalism. New York; Free Press.

Взгляд из регионов

ИР Мы завершаем серию публикаций первоначальных результатов межрегионального проекта по проблемам совладания с жизненными трудностями. В первом номере 2000 г. были вывешены работы В.В.Радаева о работающих бедных и А.Н.Демина о безработных, а во втором номере – статья Е.С.Балабановой о вынужденных мигрантах.

«НОВЫЕ БЕДНЫЕ» УЧЕНЫЕ:

ЖИЗНЕННЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ¹

Петрова Лариса Евгеньевна

к.с.н., Уральский государственный педагогический университет

E-mail: lara@mail.utnet.ru

Номинация группы

Положение, в котором оказалась российская наука, достойно сожаления и удивления. Сожаления потому, что огромный потенциал не используется эффективно, но исчезает, как шагреновая кожа. Удивление же вызывает то, что при всех трудностях и проблемах российские ученые продолжают заниматься наукой, адаптируются к новым условиям и даже питают надежду на лучшее будущее. Проблемы, описывающие современное состояние российской науки, касаются как объективных обстоятельств (идеологические перемены в государстве, источники и размер финансирования научных учреждений, востребованность фундаментальных научных исследований и пр.), так и субъективных, связанных с деятельностью ученых, поведенческими стратегиями в изменившихся условиях, отношению к ситуации и пр. В своей работе мы предприняли попытку анализа именно последней группы факторов, субъективных. При этом, обращение к работникам науки продиктовано вполне объективными, стандартизированными причинами, а использование категорий «маргинальность» и «совладание» для этого анализа представляется эвристичным.

Мы номинировали эту группу как «новые бедные» ученые. Под новыми бедными понимается группа людей, которые переживают резкое понижение уровня жизни при сохранении профессионального статуса (под ним имеется в виду не только основное занятие, но и место работы - отрасль или организация). Здесь мы имеем в виду прежде всего относительную бедность.

¹ Статья опубликована в слабо доступном издании «Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ)». Под ред. Р.М. Нуреева. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

Критерии выделения группы «новых бедных»²

Формальным критерием для отнесения той или иной профессиональной группы к этой категории может служить соотносительная величина заработной платы. Конечно, этот показатель (особенно если пользоваться данными официальной статистики) поддается критике. В частности, ясно, что в некоторых отраслях (в основном - негосударственный сектор экономики) реальная зарплата может резко отличаться от номинальной, заявленной в статистике. Однако, с другой стороны, соотносительная зарплата - это вполне объективный критерий, имеющий еще одно преимущество - возможность для отслеживания динамики.

Отрасли, в которых произошло значительное понижение/повышение уровня заработной платы по сравнению с другими отраслями, могут быть охарактеризованы как «отраслевые маргинальные анклав». Причем, сюда относятся в первую очередь те отрасли, которые в иерархии соотносительного уровня зарплаты были вверху, а теперь - внизу.

Априори, к таким отраслям можно отнести почти всех госбюджетников (преподаватели вузов, учителя, врачи, работники предприятий военно-промышленного комплекса - для Свердловской области - последнее крайне актуально).

Используя статистические данные, мы выбрали отрасли, в которых за последние 10-12 лет произошло существенное понижение уровня средней заработной платы в сравнении с другими отраслями. Для этого использованы данные Свердловского областного комитета госстатистики об уровне средней заработной платы в различных отраслях экономики Свердловской области в 1987 и 1997 гг.

² Работа проводилась в рамках проекта «Совладание с жизненными трудностями в пост-коммунистической России: социальные и экономические стратегии андекласса». Проект финансируется Программой поддержки исследований Института «Открытое общество» (RSS 153/1998). Участники проекта (помимо автора) - В.В.Радаев (руководитель), Е.С.Балабанова, М.Г.Бурлуцкая, А.Н.Демин, О.Е.Кузина.

Таблица 1. Выборочная характеристика уровня заработной платы в 1987 и 1997 гг. по отраслям, Свердловская область

	Среднесписочная численность работников в 1997 г., чел.	Процент в общей численности работающих в различных отраслях	Среднемесячная заработная плата одного работника в 1987 г., руб.	Отношение к средней заработной плате в 1987 г.	Среднемесячная заработная плата одного работника в 1997 г., руб.	Отношение к средней заработной плате в 1997 г.	Разница отношения к заработной плате (отношение 1997 г. – отношение 1987 г.)
В целом по Свердловской области			141,5		1 041 088		
Сельское хозяйство	91 587	5,2	229,6	1,6	640 547	0,6	-1,0
Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	4 271	0,2	222,7	1,6	766 729	0,7	-0,8
Образование	185 349	10,5	158,4	1,1	648 007	0,6	-0,5
в том числе: учебные заведения по подготовке кадров	37 133	2,1	193	1,4	836 029	0,8	-0,6
в том числе: высшие учебные заведения	17 792	1,0	181	1,3	784 170	0,8	-0,5
средние специальные учебные заведения	4 850	0,3	186,4	1,3	808 780	0,8	-0,5
учебные заведения по подготовке и повышению квалификации рабочих и других работников	14 491	0,8	207,7	1,5	908 822	0,9	-0,6
Общеобразовательные школы и учреждения по воспитанию детей	148 216	8,4	148,8	1,1	600 902	0,6	-0,5
в том числе: общеобразовательные детские школы	80 178	4,5	190,6	1,3	682 548	0,7	-0,7
Дошкольное воспитание	67 157	3,8	118,2	0,8	504 678	0,5	-0,4
Учреждения по воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей	881	0,0	178	1,3	505 373	0,5	-0,8
Наука и научное обслуживание	30 084	1,7	224,6	1,6	974 409	0,9	-0,7
в том числе: учреждения, ведущие научно-исследовательские работы	24 090	1,4	227,3	1,6	961 328	0,9	-0,7
Конструкторские и проектные организации самостоятельные (кроме научных); опытные заводы и другие внедренческие организации	5 678	0,3	220,4	1,6	971 726	0,9	-0,6
Организации по обслуживанию научных учреждений	316	0,0	201,5	1,4	2 019 910	1,9	0,5
Всего	712 073	40,2					

Самый большой маргинальный скачок произошел в традиционных отраслях - геология, образование, наука, сельское хозяйство, проектные организации, строительство (см. табл. 1).

Уровень заработной платы в указанных отраслях крайне низкий. Вновь обратимся к спорному, но объективному критерию - бюджету прожиточного минимума по Свердловской области. Так, в 1997 г. минимальный бюджет был равен 432 514 руб., это значит, что зарплата работников дошкольных учреждений и учреждений по воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей, составляла 1,2 от минимального бюджета; в сельском хозяйстве и образовании в целом - 1,5; в геологии и в средних специальных и высших учебных заведениях - 1,8; в конструкторских и проектных организациях - 2,2; в науке - 2,3.

Относительно низкий уровень заработной платы осложняется другой проблемой - задержкой ее выплаты. Так, в Свердловской области отношение задолженности по заработной плате к начисленному за последний календарный месяц фонду заработной платы в науке и научном обслуживании в сравнении с другими отраслями приведено в табл. 2.

Таблица 2. Отношение задолженности по заработной плате к начисленному за последний календарный месяц фонду заработной платы, Свердловская область (%)

Наименование показателя	на 1 июля 1999 г.	на 1 января 1999 г.
Всего	316,1	391,1
Промышленность	281,2	363,1
Наука и научное обслуживание	676,3	710,2

Как видно, задолженность в интересующей нас отрасли вдвое превышает задолженность по отраслям экономики в целом, и почти в два с половиной раза - задолженность по промышленности. Всего в области суммарная задолженность по заработной плате в науке и научном обслуживании на 01.07.99 составляет 76 млн. руб., из них 58% долга - из-за отсутствия финансирования из бюджетов.

Невыплачиваемая зарплата по-прежнему невелика по размеру. Так, в январе-мае 1999 г. средняя заработная плата в Свердловской области равнялась 1347,5 руб., а в науке и научном обслуживании - 1317,2 руб., что составляет 82% от средней зарплаты в промышленности. При этом стоимость бюджета прожиточного минимума, определенная в соответствии с методикой Минтруда РФ, составила для трудоспособного населения в июне 1075 руб., а это значит, что зарплата научного работника равна 1,2 прожиточного минимума, и это снижение по сравнению с двумя годами раньше. Практически по этим данным научные работники находятся рядом с чертой бедности. Анализ, проведенный Т.И. Бурцевой³, показывает, что оплата труда ученых отличается дифференциацией по экономическим районам страны. Так, в Уральском районе этот показатель - 84,3% от среднего по экономическим районам размера.

³ Бурцева Т.И. Легко ли быть ученым в России? // Наука в России: состояние и перспективы. М., 1997. С. 75.

Однако ясно, что маргиналы в этих отраслях - те, кто переживает резкую перемену статуса. А поскольку она фиксируется за последнее десятилетие, можно предположить, что в эту группу попадают только «стажисты» - те, кто проработал в отрасли более 10 лет. Они застали отрасль в расцвете (как, например, в военно-промышленном комплексе, науке), а теперь вместе с предприятием переживают кризис. То есть профессиональный статус не изменен. Это не означает, что человек не совершал какие-то мобилизационные шаги, но означает, что он не переходил из одной отрасли - в другую.

Таким образом, мы получаем группу людей, которые десять лет назад имели высокий или средний уровень дохода, а сегодня имеют относительно низкий доход при постоянстве профессионального статуса. Налицо депривация - уровень жизни упал из-за соотносительного уровня доходов, а депривация - «верный» признак маргинальности. Именно такая методика отбора респондентов была использована в исследовании по проблемам совладания (осень 1998 г.). Результаты анализа интервью использованы для выделения культурных характеристик маргиналов. Обратим внимание на тот факт, что анализ культурных характеристик тем более важен, что группа научных работников всегда отличалась от других в советском обществе, прежде всего стилем жизни. Что же сегодня?

«Новые бедные» ученые как маргинальная группа

Использование категории «маргинальность» для анализа указанной группы представляется эвристичным. Несмотря на то, что существует традиция в исследовании маргинальных групп в зарубежной социологии (начиная с Р. Парка и Э. Стоунквиста⁴), отечественный опыт в исследовании данного феномена относительно невелик (А.И. Атоян, И.П. Попова, Е.Н. Стариков, В.А. Шапинский и др.⁵). Сегодня актуальной для российской социологии является проблема соответствия понятийного аппарата специфике новой социальной реальности. Научный инструмент отечественных социально-гуманитарных наук претерпевает изменения в связи с социальными трансформациями постсоветского общества последних лет. Этот процесс включает как переосмысление традиций в изучении социальных субъектов, так и использование новых эвристических ресурсов. К последним относится использование новых теоретических концепций и понятий, в том числе тех, которые были предложены в свое время другими дисциплинами или находились на периферии исследовательской практики. Маргинальность относится к понятиям, «имеющим определенную традицию употребления, и в то же время достаточно широким и универсальным, потенциально способным отразить и объяснить сложность и противоречивость современного состояния общества»⁶.

⁴ Park R.E. Race and culture. Glencoe, 1950; Stonequist, E. V. The Marginal Man. A Study in personality and culture conflict. New York, 1961.

⁵ Атоян А.И. Социальная маргиналистика: о предпосылках нового междисциплинарного и культурно-исторического синтеза // Политические исследования. 1993. № 6; Попова И. П. Маргинальность: феномен, понимание // Социологические исследования. 1994. № 3; Стариков Е. Маргиналы и маргинальность в советском обществе // Рабочий класс и современный мир. 1989. № 4; Шапинский В.А. Проблема маргинальности в культуре // Ценности культуры и современная эпоха. М., 1990 и др.

⁶ Попова И.П. Маргинальность: социологический анализ. Учебное пособие. М.: Союз, 1996. С. 4.

Маргинальность исследуемой группы (новых бедных ученых) - структурная, связанная с социально-технологическими сдвигами, а отсюда - понижение статуса. Внутренняя характеристика этой группы - пассивный спуск. Здесь можно отметить возрастной состав предприятий военно-промышленного комплекса и научных заведений - в основном это люди предпенсионного возраста или пенсионеры. Мы наблюдаем у новых бедных существенные различия между целями, которые преследует группа, и ресурсами, которыми она обладает. Высокостатусные цели и низкостатусные ресурсы - характерная черта обоих типов исследованных предприятий.

По мнению М. Манчини⁷, сущностная маргинальность может быть фиксирована при наличии трех основных признаков - экономическая депривация, политическая депривация и социальная как потеря общественного престижа. В группе новых бедных по материалам нестандартизированного интервью мы обнаруживаем первый и третий измерения процесса маргинальности. Что касается второго - политической депривации, то неупоминание респондентами таких проблем может быть расценено двояко. С одной стороны, это просто свидетельствует о низком уровне политической активности. С другой, низкая личностная значимость, а неупоминание в интервью свидетельствует именно об этом, может быть симптомом депривации данной потребности. Возможно, индикатором политической депривации можно считать неартикулированность интересов группы.

Вообще, новых бедных правомерно рассматривать как маргиналов в связи с дрейфом в придонный социальный слой. Конечно, этот процесс касается сегодня многих групп в российском обществе. Однако для нас важно, что дрейф новых бедных ученых вниз, во-первых, оказался стремительным, во-вторых, в качестве причины имеет макросдвиги в социально-экономической ситуации в России.

Аксиологическая компонента в объяснении феномена «новых бедных» ученых

Ключом к пониманию культурных особенностей изучаемой группы может быть рассмотрение ценностей как ресурса. Ценности рассматриваются нами как один из структурных компонентов совладания⁸, понимаемого как модус маргинальности.

Ценности - убеждения и цели индивида, основная их функция по отношению к деятельности - нормативно-регуляторная⁹. Человек сталкивается с критической ситуацией, в частности, с жизненной трудностью, имея определенную ценностную систему. Социальные группы, находящиеся на разных стадиях социализации, имеют

⁷ Mancini V.J. No owner of soil: The concept of marginality revisited on its sixtieth birthday // Intern. rev. of mod. sociology. New Delhi, 1988. Vol. 18. № 2. P. 190.

⁸ См.: Муздыбаев К. Стратегия совладания с жизненными трудностями: теоретический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Том 1. № 2; Петрова Л.Е. Методологические подходы к изучению проблемы совладания с жизненными трудностями // Психологическая адаптация личности к условиям рыночной экономики /Ред.: Синченко Т.Ю., Ромек В.Г./ ЮРГИ. Ростов-на-Дону, 1999; Струк-Меббек О. Траектории стратегий совладания с ситуацией в постсоциалистическом обществе // Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ: материалы международного семинара. Санкт-Петербург, 14-17.11/96. / Под ред. В. Воронкова и Е. Здравомысловой. Спб., 1997.

⁹ Среди недавних работ, посвященных ценностям, можно назвать: Лапин Н.И. Модернизация базовых ценностей россиян // Социологические исследования. 1996. № 5; Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопросы философии. 1996. № 4; Сурина И.А. Ценностные ориентации как предмет социологического исследования. М., 1996 и др.

свою специфику при рассмотрении ценностной системы. Ценности формируются в результате деятельности человека, развития и реализации его потребностей, усвоения в ходе повседневного опыта социально одобряемых способов удовлетворения потребностей, выбор этих способов с учетом социальных стандартов. Потом ценности обретают самостоятельное существование и служат ориентиром деятельности человека, являясь относительно самостоятельными по отношению к потребностям и социальным стандартам поведения.

Ценности актуализируются в момент оценивания ситуации, выбора альтернатив. В ситуации жизненной трудности, если выбор не может быть автоматическим (нет социального стандарта решения проблемы, что весьма характерно сегодня для сегодняшней России, где нормы-принципы преобладают над нормами-образцами) или недостаточно опыта, чтобы осуществить рациональный выбор, ценности могут быть той опорой, на основе которой формируются поступки человека.

В этом смысле ценности индивида можно рассматривать как один из его ресурсов. Ресурсы - это все то, что человек использует, реагируя на требования жизненной среды. К личностным ресурсам можно отнести навыки и способности человека, а также его ценностную систему. Выделяя влияние последней, можно сказать, что этот ресурс может непосредственно воздействовать на стратегии совладания, в том числе с маргинальной ситуацией. При наличии большого количества личностных и средовых ресурсов, именно ценности могут "не позволить" человеку их применить. Отсюда - анализ ценностей как препятствия для применения других ресурсов в процессе совладания с жизненными трудностями. Например, сформировавшееся представление о ценности работы (работа должна быть интересной, предоставлять возможность реализовывать свой профессиональный и образовательный потенциал) может не позволить человеку решить проблему перемены места работы. Или наоборот - ценность материально обеспеченной жизни (терминальная ценность "отсутствие материальных затруднений") активизирует субъекта, принуждает к поиску большого количества альтернатив. Далее, такая ценность, как статусная значимость (общественное признание, уважение окружающих, коллектива, коллег и пр.), детерминирует выбор места работы и должности, например, не позволяя получать высокий доход, доступный только на низкостатусных должностях.

Таким образом, ценности как представление о желательном, с одной стороны, влияют на выбор из возможных вариантов, типов, средств и целей действия; с другой - подвержены трансформации в процессе самих этих действий, в частности, в кризисной для личности ситуации.

Научные работники как объект социологических исследований

Социология науки и научного знания является вполне сложившейся дисциплиной¹⁰. Внутри нее можно выделить несколько возможных направлений анализа, которые Р. Уитли охарактеризовал так: «...наука представляет собой одну из форм культурной деятельности и в качестве таковой подлежит социологическому анализу... [и] включает труд ученых, создаваемые ими когнитивные структуры в их развитии и изменении, а

¹⁰Отечественные исследователи имели возможность познакомиться с некоторыми классическими работами в этой области: Гилберт Дж., Малкей М. Открывая ящик Пандоры: социологический анализ высказываний ученых. М., 1987; Кун Т. Структура научных революций. М., 1977; Малкей М. Наука и социология знания. М., 1983; а также в обзорном варианте: Современная западная социология науки: критический анализ. М., 1988.

также социальные связи между учеными...»¹¹. Помимо культурологического аспекта в рассмотрении науки представляется крайне важным и институциональный - функционирование науки как социального образования, участие различных субъектов в этом процессе, роли и статусы влияния и пр. В своей работе мы предприняли попытку анализа деятельности одного из субъектов процесса производства научного знания - группы научных работников.

Российские ученые и российская наука стали предметом специального рассмотрения лишь в середине 1990-х гг., когда очевидным стал кризис, переживаемый этой частью социального организма¹². Таким образом в исследовательское поле были включены, к сожалению, только критические, трансформационные состояния и характеристики объекта. Проблемы финансирования вышли на передний план среди актуальных, влияющих на дальнейшее существование и развитие российской науки факторов. Потеря высокого материального статуса привела к «утечке мозгов», причем как внутренней (в другие отрасли хозяйства), так и внешней (в другие страны). На качество научных данных влияет не только этот, но и другие факторы, анализ которых мы приведем ниже.

Характеристика эмпирического материала

Гипотеза о влиянии ценностей на стратегии поведения научных работников проверена на материалах эмпирического исследования. Речь идет об упомянутом уже опросе сотрудников научных и научно-производственных учреждений Москвы, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга, проведенном осенью 1998 г. Глубинное личное интервью было посвящено актуальной жизненной ситуации исследуемой группы - трудовая биография, проблемные зоны работы, семьи, самореализации, планы на будущее, характеристика макросреды и пр. Таким образом, представленный в настоящем тексте анализ основан на нестандартизированных данных, предоставляющих возможности включения в объект и предмет изучения, расстановки акцентов в понимании социального феномена, которому посвящено исследование. В дальнейшем анализ группы предполагается дополнить стандартизированными данными - результатами анкетного опроса, проведенного весной 1999 г. в Москве, Краснодаре, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. Респондентами являлись работающие в двух отраслях - наука и оборонная промышленность.

Анализируя интервью, мы использовали не только уже упомянутые теоретические конструкты (теории бедности, маргинальности, ценностей и пр.), но и концепцию совладания. Использование концепции совладания представляется эвристичным для анализа группы «новых бедных» ученых. Это понятие не является пока принятым в российской социологии и психологии, однако его конструктивный потенциал для исследования процессов адаптации россиян к изменившимся социально-экономическим условиям представляется очевидным. Под совладанием мы имеем в виду процесс осознания индивидом жизненной трудности, критической ситуации, поиск путей выхода из нее, действия по реализации намеченных планов по выходу из кризиса.

¹¹ Цит. по: Социология научного знания: научно-аналитический обзор. М., 1998. С. 12.

¹² См., напр.: Балацкий Е.В., Богомолов Ю.П. Как сохранить интеллектуальный потенциал России? // Вестник РАН. М., 1993. Т. 63.: 6; Проблемы включения науки в рыночные отношения. М., 1993; Наука в России: состояние и перспективы. М., 1997 и др.

Тексты интервью, статистика и наблюдение позволили выделить группы факторов, влияющих на сегодняшнее положение «новых бедных» ученых.

Основные проблемы

Типичная проблема, собственно, заданная в выборке исследования, - **снижение статуса** за последние 10-12 лет. Причем, это снижение касается как материального положения - «...у нас было хорошее материальное положение, средний класс можно сказать...»¹³ [женщина, 52 года]; так и престижа профессии, социального статуса - «...статус научного сотрудника был весомый в обществе... было ощущение достигнутой ступеньки...» [женщина, 60 лет]. Одна респондентка, старший научный сотрудник, кандидат наук, на вопрос о том, как изменилось ее представление о себе за последние годы, сказала: «Нет у меня ощущения, что я втоптана в грязь...». Характерный акцент - она не соглашается с низким статусом, но использует весьма резкое определение ситуации, давая понять, что определение «втоптать в грязь» можно применить к ученым.

Другая важная проблема - **материальная база** для научных изысканий. Вот как характеризуют респонденты положение дел: «*Наши приборный парк, он только ветшает. Ничего нового мы приобрести не можем*» [мужчина, 30 лет], «...мы много экспериментировали, действительно занимались наукой. А сейчас на эксперименты денег не дают... Ну, кто-то что-то пытается делать, ну я уже знаю изнутри, что все это показушно, неглубоко. Поэтому последнее время я живу старым багажом... в основном бумажная работа» [женщина, 60 лет].

Изменился **психологический климат**, эмоциональная наполненность труда. Особенно это касается руководителей - «...как руководителю мне психологически стало очень тяжело с людей требовать работать за ту зарплату, которую платит государство... Чисто психологически я потерял контроль над сотрудниками» [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института], «...исчезла мотивация труда, связанная с зарплатой... где нет этой мотивации труда, там нет и управляемости» [мужчина, 58 лет, зам. генерального директора научно-производственного объединения]. Эмоциональное состояние работников научных учреждений может быть охарактеризовано как тревожное, неустойчивое - «...какую-то я шаткость существования, зыбкость в нынешнем образе жизни чувствую...» [мужчина, 55 лет]. Это проявляется и в темпоральных характеристиках - респонденты планируют жизнь только на ближайшую перспективу - «живу сегодняшним днем, что загадывать» [женщина, 52 года], «не строим дальних планов. На неделю вперед еще можно что-то сказать. А на будущее - нет, даже не планируем» [мужчина, 25 лет].

Также как важную можно выделить отмечаемую информантами проблему **самореализации**, востребованности своего труда. Она также связана с преимуществом кадров в научных институтах - «старые стареют, молодых нет» [женщина, 60 лет]. Для многих ученых со стажем проблемой является не только отсутствие возможности реализовать свой исследовательский потенциал, но и невозможность передачи опыта, знаний следующему поколению - «...работоспособность не та, что в 35 лет, но есть и замена этому - опыт приобретенный. Ведь то, что ты наработал, этим багажом и сам живешь, и еще можешь передавать... сейчас я ни сама не живу, ни передавать... Для меня это

¹³ Здесь и далее курсивом приводятся фрагменты из интервью. В квадратных скобках указаны пол и возраст респондента, другие социальные характеристики. Все опрошенные являются сотрудниками научно-исследовательских или научно-производственных учреждений.

проблема, не знаю, как для государства. Я как бы каждый день пробуксовываю, недодаю...» [женщина, 60 лет]. Уже здесь - в определении проблемы - мы видим подтверждение нашей гипотезы о влиянии ценностей на определение ситуации - ценностей творчества и интересной работы, познания и эффективности в делах.

Изменения в трудовой занятости

Естественно, что низкая оплата труда, нестабильное положение научных учреждений привели к изменению **графика** работы, **интенсивности** занятости, в некоторых случаях - к ее переструктуризации. На некоторых научно-производственных предприятиях рабочая неделя - однодневная в летний период. Четыре дня работы вместо пяти на предприятиях такого рода - это уже правило.

Неполная занятость в научных институтах не фиксируется прямо, однако там ситуация та же - *«...расслабление, когда не платят...»* [мужчина, 59 лет], *«...руководитель лаборатории собрал своих сотрудников и сказал, что, к сожалению, я деньги вам платить не могу (он имел в виду руководство Института, то есть собой олицетворял руководство...), поэтому можете не ходить на работу и искать себе подработку»* [мужчина, 30 лет].

Финансирование изменило отношение к трудовой дисциплине как сотрудников, так и руководителей, в частности, руководителей среднего звена - заведующих лабораториями, например: *«...я никаких мер не предпринимаю - не пресекаю, не заставляю их сидеть за столами... Это закончится тем, что они просто все поувольняются»* [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института]. Ситуация с зарплатой - и низкий ее уровень, и задержки - влияет и на стиль взаимоотношений между руководителями и подчиненными - *«...я не хочу играть в какие-то игры, когда меня будут просто водить за нос. Я лучше буду честно, откровенно - если убегает с работы, я просто говорю - ты хотя бы отработай те деньги, которые тебе платят. Давай договоримся, что ты на эти деньги сделаешь»* [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института].

Отношение к работе

Характеризуя ситуацию, научные работники в интервью довольно много и подробно говорили о своем отношении к работе, а также о специфике трудовой деятельности в науке, функционирования отечественной науки как института и пр. Эти отсылки являются важными с точки зрения оценки положения дел (как на микро-, так и на макроуровне). Подчеркнем, что и в этом фрагменте ценностная компонента очевидна. Характерно, что в нескольких интервью из разных регионов респонденты упоминали о бытующей среди научных работников шутке *«...есть шутка в институте, что даже если платить не будут, люди все равно будут работать. Даже на входе, где пропуска проверяют, скоро будут брать плату за вход. Все равно будут платить и ходить!»* [женщина, 30 лет].

Творческий характер работы отмечается почти всеми: *«...многие ушли... занимаются рутинной работой, никакого творчества - стандартные операции проводят, ничего нового не изобретают...»* [мужчина, 59 лет], *«...вот эти 35 лет - на грани возможного и невозможного. И после этого уйти... Неинтересно, даже если будут платить...»* [мужчина, 58 лет]. Как видно, актуализируется оценка творческого характера труда в сравнении с другими профессиями, в связи с возможностью сменить вид деятельности. И интерес к профессии, возможность применить свои творческие потенциалы (заметим - все это носит ценностный характер) оказывается «анти-ресурсом» - пусть здесь не платят, но здесь - творчество. Характерный в этом смысле отрывок из

интервью: *«Проблема в свободе творчества... Мне нравится состояние, когда мысль моя свободна, я исследую... хотя я исследую сейчас свет погасшей звезды. Те цели, которые были, я до сих пор ими пропитан. Мне в фирме неинтересно будет. Я лучше буду прозябать в нищете, но я буду в своем огороде»* [мужчина, 55 лет].

Многие указали на **ответственность** за судьбу института, научного направления. Причем, эта позиция касается как рядовых сотрудников, так и руководителей - *«...если уйду, то рассыплется тот сектор работ, который я веду»* [мужчина, 59 лет], *«если я займусь всякими дополнительными работами, я не буду тем человеком, которым сейчас являюсь. Я немножко это испытал, когда занимался сетевым маркетингом¹⁴. Я занимался этим с чувством ностальгии по науке. Как будто у меня собственное дитё нуждается в заботе»* [мужчина, 55 лет], *«...бросить институт на произвол судьбы - это тоже не каждый может, мне ведь доверили, поверили...»* [женщина, 45 лет].

Как одна из характеристик работы - особый **социально-психологический климат**, который присущ научным и научно-производственным коллективам. Атмосфера здесь отличается от коммерческих структур, промышленных предприятий - *«Люди, которые поработали... у частных предпринимателей, узнали, что такое волчий оскал капитализма...»*, *«...там этого климата просто нет, там просто нет коллектива...»* [мужчина, 58 лет]; *«...у нас все, которые уходят, приходят и говорят, что самое тяжелое - уйти из этого коллектива, и таких людей уже нигде не встречается... С ними очень приятно работать»* [женщина, 30 лет].

Респонденты отмечают также большую **социальную защищенность** на своих предприятиях, впрочем, это можно отнести ко всем «традиционным» государственным структурам: *«Где еще дадут на полном основании... отболеть и выйти... в частной фирме - ни больничного, ни отпуска очередного... хоть какая-то социальная защищенность»* [мужчина, 25 лет].

Указанные только что особенности работы в научных учреждениях носят, скажем так, позитивный, или - оправдательный характер. В целом модус плюсовой. Но в интервью отмечается и другая сторона отношения к работе в научных учреждениях - **патернализм, особенность построения отношений с заказчиком** (в большинстве случаев - с государством) и пр. - *«...наша наука совершенно не умеет торговать своими научными разработками. У нас другой менталитет был - надо было сделать, спрятать и в вышестоящую организацию. А там дальше - кто там будет распоряжаться. Ну, плюс - публикации»* [мужчина, 55 лет]. Есть и почти прямые «признания вины» - *«мне кажется, мы немножко паразитируем, можно бы и пошевелиться. Мы привыкли, что нам должны. Не всегда так. То есть мы тоже должны. Вот мне потребовались когда деньги - собралась и нашла работу. И не дворником, а по своей квалификации...»* [женщина, 60 лет]. Такое почти обезличенное построение отношений с заказчиком, который растворен, невидим и пр., влияет и на качество работы - на частное лицо, на конкретного работодателя работать надо другому: *«...одно дело, когда ты хоздоговор с государством ведешь, а другое дело, когда тебе... из кармана платят... На государство работать - это некоторое абстрагирование присутствует, обезличивание»* [женщина, 60 лет].

¹⁴ Респондент делал попытку «открыть свое дело» - школу обучения сетевому маркетингу.

Причины создавшегося положения вещей

Как уже стало понятно, общий модус оценки ситуации в научных учреждениях - негативный. Положение в науке достойно сожаления, судьбы работников вызывают грусть и сожаление. Как сами ученые определяют ситуацию? Кто и что видится в качестве причин создавшегося положения?

Генеральная идея таких объяснений заключается в том, что положение науки напрямую связано с **ситуацией в современном российском обществе**. В этих фрагментах интервью слово «кризис» - одно из самых востребованных - *«на мой взгляд, задержки зарплат, трудности в работе института как такового и все остальное связано не с желанием отдельных лиц, скажем, с администрацией нашего института или... Академией наук... все эти трудности связаны с теми трудностями, которые имеются в стране...»* [мужчина, 30 лет]. Как видно, ответственность за положение дел в конкретном отделе, институте приписывается не непосредственному руководству, и даже не «вышестоящей» структуре, а опять же обезличенному субъекту - то ли государство, то ли обстановка. И начало кризиса тоже объясняется, исходя из этого - *«...как только начало меняться отношение к проблемам науки, так сразу они и встали - проблемы»*. Неслучайно, отвечая на вопрос о том, насколько неожиданными были перемены в деятельности института, респонденты указывали, что столь же неожиданны, как и изменения в стране.

Отсылка к государству, к макроситуации как причине проблем имеет важное продолжение - конкретным «виновником» оказывается заказчик - вполне определенный экономический субъект. Так, в одном из интервью респондент неоднократно объяснял проблемы института, свои проблемы макрофакторами, а в конце неожиданно сказал, что *«это не от властей зависит. Именно на нашем предприятии это зависит от договора, который должны подписать»* [женщина, 52 года]. Налицо **противоречие**, в котором ответственность возлагается на обезличенный, «демиурговский» субъект, при этом есть вполне конкретный неплательщик. В свою очередь он связан, конечно, с государством - часто это лишь посредник. Но здесь мы уже видим некую реальную отсылку к причинам.

Другая важная идея в объяснении положения дел в науке - **это оценка статуса научных изысканий** в современной России и возможностей/способностей государства этот статус поддерживать, не говоря уже о том, чтобы повышать. Безусловно, советскую науку можно считать непосредственной производительной силой, а это означало переход от «малой науки» к «большой», когда наука становится массовым видом деятельности, требующим значительных общественных ресурсов, дорогостоящего экспериментального оборудования и т.п. Сегодня как будто наблюдаются обратные, так сказать «откатные» процессы - российская наука выходит из государственного планирования и управления, формирование и реализация рациональной научной политики от имени государства практически отсутствует. Информанты достаточно критично относятся к вероятности повышения статуса научных изысканий в ближайшее время - *«...на год вперед ясно... в науке ничего не будет... потому что наука - это надстройка. Будем говорить, что это - для богатого государства. Далеко не каждое государство может позволить себе содержать науку»* [женщина, 60 лет]. В продолжение этой мысли - другой респондент: *«Государство наше такое бедное, что наука для него - большая роскошь»* [мужчина, 55 лет].

Поведенческие стратегии

Необходимо отметить, что приведенные ниже стратегии поведения российских ученых в условиях кризиса науки имеют определенное своеобразие. Как уже было отмечено, мы проводили опрос осенью 1998 г. К этому времени некоторая часть сотрудников уже уволилась из НИИ - либо по собственному желанию, либо оказалась сокращена. Таким образом мы анализируем стратегии совладания с актуальными, сегодняшними трудностями. Это означает, что уход из отрасли как стратегия совладания выпадают из интерпретации в силу специфики объекта. Под стратегиями в данном случае мы имеем в виду некоторые комплексы оценок, принятия решений и действий по осуществлению намеченного плана, то есть совокупность актов - рефлексивных, волевых, поведенческих.

Анализ поведенческих стратегий - самый сложный и объемный фрагмент данной работы. Даже в имеющемся материале мы обнаружили большое **разнообразие форм** оценки, планирования и реализации действий. Очевидно, что предлагаемый реестр стратегий - лишь начало изучения данного феномена.

Прежде всего можно говорить о таком важном факторе, как **использование профессионализма** в стратегии совладания с жизненными трудностями. Большинство опрошенных нами указали, что работать не по специальности нерентабельно, это пустая трата времени. Однако поиск профессионального дополнительного заработка далеко не всегда удается. Мы писали выше, насколько важным является использование профессионального потенциала для ученого. Это можно отнести к ценностной составляющей отношения к профессии.

Как стилевая характеристика поведения отмечается **ожидание** - «...*ждут ситуацию, вдруг ситуация изменится...*» [мужчина, 55 лет]. Это ожидание или, правильнее сказать, надежда на лучшее, потому что ждут, конечно, лучшего - «...*резко перестроиться и кардинально изменить свою профессию я, наверное, пока не смог бы. Хотя, с другой стороны, ...если «припрет» - сделаю... Пока до этого не дошло*» [мужчина, 30 лет]. Безусловно, здесь оказывает влияние консерватизм, инертность, связанная, в частности, с возрастом. Но о ресурсах - как позитивных, так и негативных - мы будем писать ниже.

Наблюдается **изменение повседневных практик**. Так, информанты отмечали, что стали использовать новые формы экономии - «...*мы перестали покупать в магазинах, а покупаем на оптовых рынках*» [мужчина, 30 лет], сами ремонтируют мебель вместо покупки новой. Можно отметить как особую «стратегию отложенного спроса» - консервация строительства дачи, отказ от покупки дорогостоящих вещей и пр. Безусловно важной является стратегия использования кооперированных семейных ресурсов - если в семье есть хотя бы один человек, который зарабатывает «живые» деньги, - это составляет семейный капитал. Ограничение информационного пространства, своего рода «жизнь в футляре» - «*С дачей хорошо... все повключали - телевизор, радио, чтобы не слушать все это... с червяками интересней...*» [мужчина, 50 лет]. Сюда же можно отнести стратегию снижения уровня притязаний: «...*человек - натура ненасытная, ему сколько ни дай - все мало. Но мы себя ограничиваем. Нам более-менее так. Плохо, конечно, но что есть пока. Могло быть и хуже. Ничего пока...*» [мужчина, 25 лет]. Меняются потребительские привычки, например, в нескольких интервью в ответ на вопросы о том, изменился ли рацион питания, респонденты отмечали, что вместо колбасы покупают мясо - так дешевле, практичнее; меняют марку, сорт товара - «...*мы раньше покупали сливочное масло и жарили на нем, и в кашу клали. А сейчас вот нашли масло импортное, топленое. Оно дешевле*

получается. Раньше такое и не купили бы. Не смотрели на него даже. Масло мы сейчас... только на бутерброды» [женщина, 25 лет].

Как особую поведенческую стратегию можно отметить и **возможность уехать за границу**. Подчеркнем, что речь идет не только об оценке такой перспективы - *«Все, кто могут куда-либо уехать, уезжают. Те, кто раньше думал - ехать/не ехать, уезжают» [женщина, 30 лет].* Отъезд за границу может быть рассмотрен и как определенная стратегия сохранения своего личного профессионального потенциала и потенциала страны. Так, одна респондентка, рассказывая о своем сыне, физике-теоретике, проработавшем несколько лет в США, указала, что *«...он не лишился российского гражданства. Ну, когда государство наконец дорастет до того момента, что сможет платить высококвалифицированным специалистам, то тогда он, может быть, вернется... он не ушел в бизнес, не пошел в торговлю, не стал «челноком», он продолжал наращивать свой профессиональный капитал... если посмотреть вперед, может быть, в этом есть какой-то смысл, ведь если я сейчас не могу содержать, то отдаю в люди...» [женщина, 60 лет].*

В качестве особых стратегий совладания с жизненными трудностями настоящего периода можно выделить **перемену стилевых характеристик образа жизни**. Так, один информант указал - *«...чтобы поддержать себя, психология поменялась. Допустим, чтобы поддержать имидж и статус себя как человека..., я даже стал по-другому одеваться ... очень демократично - свитер и джинсы. Раньше так можно было отдохнуть от работы, сейчас это стало второй кожей. ...Даже психологически - я не могу, как «новые русские» - все надели костюмы, галстуки. Этим отделением от них была занята какая-то ниша. Мне лично неудобно, следуя моде, одеваться как служащий банка. Может быть, это и соответствовало тому статусу, до того, как все произошло, но сейчас - это не свой наряд, не своя форма» [мужчина, 55 лет].* Заметим, что приведенный столь подробно фрагмент интервью служит прекрасной иллюстрацией к вечной дилемме: что сначала - культурные изменения или структурные.

В качестве особенности можно указать и на **осмысление опыта** переживания стресса, жизненной трудности. Надо сказать, что в большинстве интервью такой вопрос специально задавался, поэтому нельзя судить о том, насколько это субъективно значимо для информантов. Но в ответ на вопрос многие отмечали, что кризисные периоды учат многому - прежде всего активному использованию ресурсов, а также накоплению, каталогизации последних - *«... рассчитывать на худшее и надеяться на лучшее. Готовиться к худшему, подстраховываться от худшего. Запасаться всем» [мужчина, 25 лет].*

Завершая краткий обзор стратегий, укажем на то, что дальнейший их анализ может идти по пути «разведения» собственно стратегии (скорее, как идеологии поведения) и тактики как реализации стратегии. Это - задача будущего анализа.

Используемые ресурсы

Характеристика ресурсов, используемых в процессе совладания с жизненными трудностями, не менее важная, чем каталогизация самих стратегий, задача. Реестр ресурсов представляется специфичным не только в течение времени, но и для каждой из рассматриваемых групп. В данном случае анализируется группа работников научных и научно-производственных учреждений, что влияет на результат исследования. Просто это необходимо иметь в виду при кампаративных обращениях к материалу.

Вначале - о **коллективных** ресурсах. К ним в первую очередь относится статус конкретного коллектива - «к нам обращаются, потому что знают, чем мы занимаемся...» [мужчина, 59 лет]. Отчасти этим компенсируется низкая активность в поиске заказов, дополнительных возможностей заработка для предприятия/подразделения. К объективным же ресурсам можно отнести и материальную базу института, которой сотрудники пользуются в своих личных целях. Причем, делается это почти легально, о чем можно судить по фрагменту из интервью с руководителем: «Сотрудники выживают... за счет того, что мы не ставим никаких препятствий. Есть у них рабочее место, есть персональная техника. И мы закрываем глаза на то, что сотрудники находят «левую» работу. На этих рабочих местах, на этой электроэнергии и на нашем оборудовании. Делают какие-то разработки, продают их на сторону, получают за это деньги и поддерживают свое существование» [мужчина, 58 лет]. К объективным же ресурсам отнесем такую характеристику научных учреждений, как стабильность и социальные гарантии, свойственные государственным организациям - например, оплата больничного листа, что практически исключено на предприятиях частной формы собственности.

Личностные ресурсы можно разделить на аскриптивные и достигнутые. К первым относится в первую очередь возраст - дискриминация по этому признаку при приеме на работу отмечается почти всеми респондентами, тем более что большинство из них относится к старшему поколению. Однако возраст - далеко не всегда негативный ресурс. Положение пенсионеров более выгодно по сравнению с другими категориями работающих - если пенсия выплачивается регулярно, то это основной источник дохода, а задерживаемая зарплата - своего рода сберегательный счет.

Достигнутые ресурсы - это в первую очередь умение использовать профессиональный потенциал, причем необязательно «по специальности». Важным является использование методологической культуры в других отраслях знания и практики. Так, один из респондентов, характеризуя свою деятельность в фирме, не связанной с его научной специальностью, сказал: «...я реализовал умение логически мыслить и обобщать, находить решения и строить какой-то образ, объединять все это в контексте. И это все донести до моих слушателей... партнеров... есть законы, которые действуют в обществе, или... законы рыночные. Они имеют определенную форму... с точки зрения механизма большой разницы нет. В глобальном смысле это такие же объективные законы, как и законы физики» [мужчина, 55 лет].

Еще один фактор, влияющий на формирование стратегий, это **ресурсы социальной сети**: если зарубежный контракт заключает «шеф», то он приглашает затем на работу своих учеников. Другой вариант - использование сети друзей - обладающие высоким достатком оказывают материальную поддержку: «у меня хорошие подруги и мою дочь они одевают... приятельница - юрист... она передает что-то моей дочери, а уж после нее донашиваю я...» [женщина, 45 лет]. Также социальная сеть используется и для получения возможностей дополнительного заработка.

Акцент на ценностном аспекте поведенческих стратегий научных работников - один из многочисленных аспектов рассмотрения проблемы современного состояния российской науки. К сожалению, актуальными сегодня выглядят именно вопросы совладания ученых с трудностями, которые диктует им время. К сожалению, потому, что зарубежная традиция исследования науки как социального института располагает большим количеством концепций и ставит проблемы иного порядка - научный реализм, соотношение парадигм, норма универсальности, диффузия научных идей и пр. Пройдет время, современный кризис российской науки так или иначе разрешится, и это предоставит новые исследовательские перспективы и возможности.

Выводы, к которым мы пришли в результате анализа, могут быть сведены к следующему суждению.

Характеристика процессов адаптации научных работников к изменившимся социальным условиям оказывается эвристичной в связи с применением для анализа категорий «маргинальность», «совладание», а также аксиологической компоненты. Сам термин «адаптация» широко используется сегодня в социологических исследованиях. Можно выделить три подхода к объяснению адаптационных процессов, взяв в качестве критерия классификации тот "субстрат", в рамках которого разворачиваются механизмы приспособления: общебиологический, структурно-функциональный, "субъективно ориентированный", т.е. оперирующий психологическими сущностями¹⁵. Наше внимание привлекает именно последний подход, согласно которому объяснение процессов адаптации сосредоточено в явлениях внутреннего мира человека, связывающих биологический и социокультурный полюсы жизнедеятельности. Именно с этим подходом к адаптации можно связывать конструирование различных совладательских стратегий индивидов. Сам по себе очень распространенный, данный подход не теряет популярности благодаря нескольким причинам, среди которых можно назвать повышение значимости психологических факторов в социальных процессах, стремление исследователей искать ответы на социальные вызовы в самом человеке, поскольку в условиях социальной неустойчивости именно человек с его устремлениями и переживаниями является устойчивой точкой отсчета. Примерами "субъективно ориентированного" подхода могут служить несколько опубликованных недавно исследований, в которых механизмы адаптации раскрываются через различные когнитивно-мотивационные факторы¹⁶. Выделяются особенности ориентации в социальном пространстве, достигательская пассивность или активность, наличие или отсутствие частного интереса в деятельности, креативность мышления, особенности самовосприятия и принятие "новых" ценностей, в том числе ценности "свободы выбора", вариативность жизненных прогнозов, допущение изменчивости своего жизненного пути.

Наш анализ показал, что научные работники адаптированы к новой ситуации, то есть изменения произошли, и это касается как когнитивного, эмоционального, так и поведенческого планов. Однако разный уровень, разная степень адаптированности, коррелирующая с удовлетворенностью жизнью, жизненным тонусом, социальным самочувствием индивидов, зависит в первую очередь от факторов субъективного порядка. К последним можно отнести наличие или широту достигнутых ресурсов, активность в их использовании, гибкость реализации планируемых действий и пр. Аскриптивные факторы (например, возраст, пол) в исследуемой группе также являются задействованными, причем чаще влияют негативно. Заметим, что подобный вывод был сделан нами и в другом исследовании - в системе детерминант социального

¹⁵ См.: Демин А.Н. Адаптация молодежи к социальным изменениям // Социальные изменения в России и молодежь: Сб. работ победителей конкурса науч. проектов "Российские общественные науки: новая перспектива". М., 1997. Вып. 9.

¹⁶ См., например: Гимпельсон В.Е. Уволенные работники на рынке труда: влияние локуса контроля на восстановление занятости // Социологический журнал. 1995. № ; Гимпельсон В.Е., Магун В.С. Уволенные на рынке труда: новая работа и социальная мобильность // Социологический журнал. 1994. № 15; Гольденберг И.А. Хозяйственно-социальная иерархия в России до и после перестройки // Социологические исследования. 1995. № 4; Знобищева Е.А. Жизненный успех "молодых взрослых": типология и детерминирующие факторы: Автореф. дис. ... канд. соц. наук. М., 1997 и др.

самочувствия молодых взрослых наибольшее влияние на его тип оказывают показатели активности индивида, по сравнению с факторами жизненного цикла и аскриптивными характеристиками¹⁷.

Нельзя не отметить специфику совладания с жизненными трудностями в группе научных работников. Степень рефлексии здесь очевидно выше, и объясняется это особенностями профессиональной деятельности, своего рода ментальной «привычкой». В результате активный интеллектуальный поиск и анализ касается как каталогизации ресурсов, так и принятия решений по жизненно важным вопросам.

Гипотеза о влиянии ценностей на процесс совладания с жизненными трудностями подтвердилась. Ценности необходимо рассматривать как ресурс индивида при столкновении с ситуацией жизненного выбора, поиске альтернатив. Этот ресурс может как приносить бонусы субъекту, так и негативно влиять на удовлетворение его потребностей. В данном случае можно говорить о своего рода конкуренции предпочтений в ценностной структуре личности.

В качестве направлений для дальнейшего анализа можно назвать прежде всего институциональное дополнение проведенной работы. В ходе наблюдения, при анализе стенограмм интервью мы обращали внимание на неодинаковый потенциал различных подразделений внутри организации, а также на некоторое влияние личности руководителей разного масштаба (от заведующего лабораторией до директора института). Эти и другие проблемы станут предметом нашего дальнейшего исследования.

¹⁷ Петрова Л.Е. Социальное самочувствие молодежи (опыт изучения возрастной когорты). Автореф. дис. ... канд. соц. наук. Екатеринбург, 1997. С. 8.

Дебютные работы

ИР Данная работа не является дебютной в узком смысле слова, ибо Оксаной Синявской уже опубликовано около десятка работ по экономической проблематике. Это ее дебют в социологии как новоиспеченного магистра социологического факультета Московской Высшей школы социальных и экономических наук. И, на наш взгляд, дебют успешный.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Синявская Оксана Вячеславовна

Независимый институт социальной политики

E-mail: sinyavskaya@socialpolicy.ru

Введение

Современный российский дискурс на тему образования характеризуется (в значительной мере оправданными) алармическими настроениями: подчеркивается возрастание дифференциации в сфере образования, “самовоспроизводство” социальных классов через систему образования, региональное “замыкание” образовательных институтов, низкое качество и коммерциализация образовательных услуг [10; 11; 27].

В экономической сфере указанные диспропорции ведут к снижению качества рабочей силы и, следовательно, производительности труда, что негативно сказывается на траектории экономического развития страны. Между тем, согласно теории человеческого капитала, качество рабочей силы является одним из основных факторов экономического роста.

В свою очередь, качество рабочей силы определяется уровнем человеческого капитала, который включает в себя способности, знания, умения, компетенцию, присущие индивидам. Важнейшими формами его являются формальное образование, повышение квалификации и трудовая миграция.

Следовательно, состояние современной системы образования во многом предопределяет развитие страны на ближайшие десятилетия. Поэтому важное значение приобретает выявление того, что препятствует или, напротив, стимулирует воспроизводство человеческого капитала.

Предмет изучения данного вопроса в российских эмпирических исследованиях ограничен, по существу, двумя осями – социально-профессиональным статусом и уровнем материального положения [11; 22; 23].

За рамками анализа остаются социальные отношения в образовательной сфере, в которые вовлечены индивиды и которые детерминируют их действия и поступки в не меньшей степени, чем то или иное положение в социальной иерархии.

Таким образом, современный анализ проблемы воспроизводства человеческого капитала в российской науке ограничен, поскольку (в основном) исследует только влияние, оказываемое, преимущественно, двумя факторами: уровнем доходов родителей и их социального статуса, оставляя без внимания “социальную укорененность” процесса получения образования, то есть такие факторы, как влияние семьи, сверстников и ближайшего окружения.

Следовательно, *цель* данного *исследования* автор видит в том, чтобы выявить другие возможные факторы воспроизводства человеческого капитала в современной России. Изучение влияния этих факторов составляет *предмет* исследования.

Задачи исследования состоят в том, чтобы на основе вторичного анализа проведённых в различное время российских и зарубежных эмпирических исследований: определить перечень основных факторов воспроизводства человеческого капитала, степень и масштабы их влияния применительно к зарубежным и российским условиям. Кроме того, интерес представляет изучение вопроса взаимодействия этих факторов между собой и последствия такого взаимодействия для воспроизводства человеческого капитала.

В практическом плане работа основана скорее на вторичных источниках российского и зарубежного происхождения.

Глава 1. Образование как социальный институт и индивидуальный ресурс: теоретические подходы к изучению

Человеческий капитал – это знания, умения и компетенция, а также другие особенности, присущие индивидам, одной из важнейших форм которого является формальное образование. Таким образом, понятие человеческого капитала отсылает нас к двум определениям образования – как ресурса (собственно, человеческий капитал) и как системы (в которой происходит его накопление).

Тем самым, понятие человеческого капитала позволяет перекинуть мост между экономическим и социологическим подходами к образованию. Первый из них (экономический) рассматривает образование как источник экономического роста (через повышение качества рабочей силы и производительности труда) и оценивает его с позиций экономической эффективности. В поле зрения второго (социологического) оказываются вопросы социализации индивида в обществе и, следовательно, роль образования в передаче культурных и моральных ценностей, а также проблемы социального неравенства и, значит, возможности социальной мобильности.

Данная глава рассматривает оба вышеозначенных подхода к концепции человеческого капитала. Социологические воззрения на роль образования в обществе будут представлены в первом параграфе настоящей главы, далее же мы рассмотрим экономическую интерпретацию концепции человеческого капитала. Завершит главу общий анализ теоретических (экономических и социологических) подходов к изучению воспроизводства человеческого капитала.

1.1. Роль образования в обществе: селекция vs. социализация

Несмотря на то, что социологический анализ роли образования в обществе шире, чем только аспект неравенства, на наш взгляд, именно последний лежит в основе формирования структуры общества. В зависимости от используемых факторов,

объясняющих связь феномена неравенства с образованием, можно выделить три основные группы существующих теоретических подходов к данной проблеме ¹:

- первая группа, объясняющая различия в уровне образования и профессиональных достижениях в терминах теории социализации (то есть устремлениями, возможностями и влиянием семейного окружения), составляет класс моделей “социализации” ²;
- “распределительные” модели подчеркивают роль дискриминации, то есть социальных механизмов, контролирующих успехи индивидов независимо от их выбора, устремлений и навыков;
- наконец, третий подход использует для объяснения неравенства веберовское понятие “статусной группы” и его современное развитие – концепцию культурного капитала.

Первое направление в полной мере представлено функционалистскими концепциями ³. Данный подход выступает с позиций методологического реализма и в качестве основной функции любого социального института в обществе постулирует содействие социальной сплоченности и единству. Образование, как социальный институт, здесь не является исключением.

Так, позицию Э. Дюркгейма (E. Durkheim) определяет отношение к образованию как к механизму передачи (трансмиссии) моральных ценностей, с помощью которых поддерживается общественный порядок ⁴.

Образование, отмечает Дюркгейм, есть “...влияние, оказываемое взрослыми поколениями, на тех, кто еще не готов к социальной жизни. Целью его является воспитание и развитие в ребенке определенного набора физических, интеллектуальных и моральных качеств, которые требует от него как политическая система в целом, так и конкретная среда, для которой он специально предназначен...” [30: 7] .

Иными словами, система образования представляется ему как *инструмент социализации* ребенка, своего рода “посредник” между аффективной моралью семьи и строгой моралью жизни в обществе. Агентом социализации становится классная комната, которую Дюркгейм рассматривает как “маленькое общество”.

Следовательно, полагает Дюркгейм, образовательную систему нельзя отделять от общества, поскольку они являются отражением друг друга. В любое время и в любом

¹ Здесь мы используем классификацию подходов, предложенную П. Матею и Дж. Пешаром [56:122] .

² Названия двух подходов – “социализации” и “аллокации” (“распределения”) были предложены Керчкоффом (1976).

³ Следует отметить, что сами корни социологии образования находятся в функционализме Дюркгейма, и вплоть до 60-х гг. XX столетия социология образования развивалась в русле функционализма.

⁴ Любопытно, что другой классик, но уже экономической теории, А.Смит (A.Smith), высказывал аналогичные взгляды в отношении образования: в одной из глав “Богатства народов” Смит рассматривал образовательную систему в качестве противодействия негативным последствиям разделения труда. “Он одобрял образование скорее ради нравственного совершенствования, чем для развития производственной квалификации, и в этом за ним следовали почти все ученые классической традиции” [3:196].

месте, – подчеркивал Дюркгейм, – “образование тесно связано с другими институтами и современными ценностями и убеждениями” [30: 7].

Так же, как Дюркгейм, *структурные функционалисты* (Т. Парсонс, К. Дэвис, У. Мур и др.) видели основную функцию школы в передаче знаний и поведения, необходимых для сохранения общественного порядка. Однако содержательная трактовка этой функции в их интерпретации несколько изменилась. По мнению представителей данной научной школы, роль образовательных институтов состоит в обеспечении индивидов такими навыками и квалификационными дипломами, которые позволили бы им выполнять определенные роли в общественном разделении труда [43: 57–48]. Основными функциями школы в такой интерпретации становятся развитие, классификация и отбор индивидов по иерархическим позициям на основании их способностей.

Распределение и отбор учащихся, по мнению функционалистов, происходит на рациональной основе. Критериями отбора выступают скорее индивидуальные особенности, нежели групповые различия, как, например, раса или пол [30: 68], и между интеллектом и успехами в образовании существует приблизительное соответствие [43: 51; 25: 221]. Таким образом, образование как инструмент селекции действует на меритократических принципах, способствуя продвижению по социальной лестнице наиболее одаренных индивидов.

Соответственно, с увеличением значимости человеческого капитала как фактора производства социальная структура становится все более и более открытой, а социальная мобильность между поколениями возрастает⁵. Так, например, *Трейман* (Treiman) выдвинул гипотезу о том, что “чем выше уровень образования в обществе, тем выше уровень взаимобратной (exchange) мобильности” [57: 221; 62]. Причем, по мнению функционалистов, именно рост уровня образования (то есть увеличение предложения более образованной рабочей силы), независимо от изменений в профессиональной структуре, привел к увеличению социальной мобильности. Таким образом, образовательной системе приписывалась способность уменьшать социальное неравенство в обществе.

Завершая анализ функционалистского подхода к социологии образования, отметим, что несмотря на различие в трактовке основных функций образования в обществе, лейтмотивом в них выступала оценка образования с точки зрения его вклада в сохранение существующего общественного порядка.

Критика функционалистского подхода в социологии образования происходила сразу по нескольким направлениям и с различных методологических позиций.

С одной стороны, *неомарксисты* подвергли сомнению позитивную роль образовательной системы в обществе. Опираясь на марксову трактовку образования как одного из “надстроечных” институтов экономического базиса (системы производственных отношений), они рассматривали образование как идеологическую систему, служащую интересам правящего класса. И, следовательно, классовые конфликты в экономической сфере переносились ими в сферу образования.

⁵ Эмпирическое подтверждение это положение получило в исследовании Бло (Blau) и Данкена (Dancaan), показавших, с помощью путевого анализа процесса приобретения статусов в США, что в современных обществах стратификация на основании аскриптивных признаков все больше вытесняется стратификацией на основе достижительных критериев, причем решающую роль в этом процессе играет образование.

Соглашаясь с функционалистами в трактовке образования как средства социального контроля, С.Боулз (S.Bowles) видел в школе важнейший общественный инструмент для производства *соответствующих* [выделено мной – О.С.] социальных личностей [49: 3]. Однако, утверждали Боулз и Гинтис, от школ требуется не увеличивать потенциал, как это считают функционалисты, а производить некритичных, пассивных, послушных рабочих, которые покорно принимают свою жизнь [25: 221]. Аналогичной позиции придерживался Г.Браверман (H.Braverman), указывавший на то, что “скрытая цель образования заключается в том, чтобы подготовить их [детей – О.С.] к утомительной работе” [25: 221].

По мнению Бравермана, “настоящая цель школ в капиталистическом обществе – социализация детей и присмотр за ними в то время, когда родители заняты на работе” [25: 221].

Таким образом, если логика функционального объяснения вписывается в рамки моделей “социализации”, неомарксистская интерпретация причин неравенства в образовании – яркий пример “распределительного” типа моделей.

Другим примером модели “распределительного” типа служит объяснение неравенства, предложенное Р. Будоном (R. Boudon). При анализе связи образования с феноменом неравенства Будон использует концепцию первичных (культурных) и вторичных (прочих) факторов стратификации и показывает большую значимость последних в определении успехов в образовании. Тогда как, по его мнению, традиционно большее внимание уделяется именно культурным различиям [49:127]. На основании полученных результатов Будон делает вывод о том, что “скорее общество, а не школа ответственно за неравенство образовательных возможностей. Более того, мы увидим, что даже если бы школы были высоко эффективны в снижении культурного неравенства (что не так), все равно оставалась бы значительная доля неравенства возможностей...” [Boudon R. Education, Opportunity and Social Inequality / 49: 12].

К аналогичным выводам пришел К. Джэнкс (Ch. Jencks), утверждавший, что корни неравенства лежат за пределами школы [50].

Методологический индивидуализм М. Вебера (M.Weber) позволяет под другим углом взглянуть на роль образования в обществе.

М. Вебер исходил из множественности источников социальной иерархии, относя к ним, помимо экономического положения, престиж и власть. Первому измерению соответствовало деление общества на классы, классовые различия определялись различиями жизненных шансов.

Статус “детерминирован специфическим, позитивным или негативным, социальным оцениванием *почести*”, получаемым индивидом или позицией (положением) [5: 151]. “Статус может зависеть от религии, расы, богатства, физической привлекательности или социальной “ловкости”” [19: 84]. Развитие статуса, отмечает Вебер, основано главным образом на узурпации: “стратификация по статусам идет рука об руку с монополизацией идеальных и материальных товаров и возможностей” [5: 152].

Реальные притязания на позитивные или негативные привилегии в отношении социального престижа, основанного по крайней мере на одном из следующих критериев: образ жизни, формальное образование, престиж рождения или профессии, – Вебер обозначает термином “социальный статус” (Standische Land) [5: 155].

Следует особо отметить то, что под формальным образованием Вебер понимает не просто получение определенных теоретических и практических знаний, но и усвоение

соответствующего образа жизни. Несмотря на разницу классовых статусов (определяемых рыночной позицией индивида) военного офицера, гражданского служащего или студента, “во всех отношениях их образ жизни [и, соответственно, социальный статус – **О.С.**] определяется общим для всех них образованием” [5: 156].

Следовательно, “основная деятельность школ состоит в обучении особой “статусной культуре”, как внутри, так и за пределами классной комнаты” [30: 10]. Внутри школы Вебер выделяет “инсайдеров”, чья статусная культура укрепляется, и “аутсайдеров”, сталкивающихся с барьерами.

Венчает построение стратификационного пространства понятие “социальной страты”, под которой Вебер понимает “множество людей внутри большой группы, обладающих определенным видом и уровнем престижа, полученного благодаря своей позиции, а также возможности достичь монополии” [5: 156]. При этом наиболее важным источником развития страт является развитие специфического образа жизни, включающего тип занятия, профессии.

Мы так подробно рассмотрели социологический подход Вебера, руководствуясь несколькими соображениями. Во-первых, веберовская трактовка социальной страты и источников ее развития легла в основу многих исследований социальной, а преимущественно – профессиональной, мобильности, в ходе которых изучалась и роль образования в этом процессе.

Во-вторых, его анализ статусных позиций, “определяемых престижем образования, стилем жизни, социокультурными ориентациями и нормами поведения, а также фиксация их связи с рыночными позициями” [19: 122], послужил импульсом в развитии особого подхода к изучению воспроизводства образования – теории культурного капитала.

Наконец, в отличие от структурных функционалистского и марксистского подходов, исследующих стабильные общества, веберовская методология “соответствует самому характеру переходного, неустойчивого состояния общественного развития” [15: 67], поскольку “центр тяжести [анализа – **О.С.**] переносится... на становящуюся структуру” [17: 47]. И, таким образом, эта методология наилучшим образом соответствует неустойчивому состоянию современного российского общества.

С позиций веберовской методологии оказалось возможным изучить вопрос о связи неравенства и образования. Дискуссия по данному вопросу еще будет рассмотрена нами в данной главе, пока же обратимся к третьей модели объяснения неравенства в образовании, которая своим появлением обязана веберовскому понятию “социальной группы”.

Речь идет о теории культурного капитала *П. Бурдьё* (P. Bourdieu). П. Бурдьё выделяет три основные функции образовательной системы: (1) самовоспроизводства, (2) культурного воспроизводства и (3) социального воспроизводства [36: 54]. При этом основная функция образования, по Бурдьё, состоит именно в воспроизводстве культурного капитала (2), посредством которого “высшие классы могут сохранять свою культурную однородность и отличительность (distinctiveness)” [57: 63].

Отсюда и основная функция школы, как ее постулирует Бурдьё, состоит в воспроизводстве доминирующей культуры и, тем самым, в воспроизводстве “структуры властных отношений внутри социальной формации, в которой преобладающая система образования стремится сохранить монополию легитимного символического насилия” [36: 6].

И, следовательно, успех индивида в образовании определяется, во-первых, тем, насколько хорошо ему удалось усвоить господствующую культуру, а во-вторых, тем, каким культурным капиталом обладает господствующая группа.

Функции культурного капитала в обществе двояки: это и определенные преимущества в обучении для обладателей господствующей культуры, но также и недооценка квалификаций, умений по сравнению с произвольно определенными “сигналами” (“социальными характеристиками”) [8: 360].

1.2. Человеческий капитал: концепции и измерение

Современная теория человеческого капитала представляет собой одно и проявлений того, что Р. Саутер назвал “экономическим империализмом”: экономическая теория капиталов была распространена на вне- и неэкономические сферы, такие, как, например, процесс накопления знаний, образование, здравоохранение и т.п.

Истоки ее просматриваются в работах У. Петти, А. Смита, И. Фишера, А. Маршалла и других экономистов классического и неоклассического направления.

Согласно А. Смиту, затраты на образование или обучение человека суть “капиталовложения в его способность зарабатывать в будущем, аналогичные вложениям в вещественный капитал; чтобы эти вложения экономически оправдали себя, они должны окупиться в течение трудовой жизни человека” [3: 42]. При этом “человеческий капитал” у Смита однороден и представляет собой капитализированную ценность “приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества” [3: 48].

А. Маршалл (A. Marshall) рассматривал знания как “наиболее могущественный источник производства” и полагал, что “организации способствуют знаниям” [61: 247].

Интенсивная разработка концепции человеческого капитала началась в 50-60-е гг. XX в. как попытка объяснить увеличение разрыва в темпах экономического роста и развития между группой промышленно развитых стран и остальными. В рамках данного направления работали Т. Шульц (1961), Э. Денисон (1962), Дж. Кендрик и др. В результате, было установлено, что одним из основных факторов увеличения производительности в промышленно развитых странах в послевоенный период является рост инвестиций в образование (как частное, так и государственное). Этот эффект был описан через влияние “прогресса знаний”, “скрытых капиталовложений” на производительность и экономический рост: “образование может повышать качество человеческих усилий, хотя мы рассматриваем образование... как обслуживающее культурные цели, весьма далекие от формирования человеческого капитала, который участвует в экономическом росте” [61: 139].

Наибольший вклад в развитие теории *человеческого капитала* внесли Т. Шульц (T. Schultz) и Г. Беккер (G. Becker).

В дальнейшем важное значение имели работы Й. Бен-Порэта (Y. Ben-Porath), М. Блауга, Э. Лэзера (E. Lazear), Р. Лэйярда (R. Layard), Дж. Минцера, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена (Sh. Rosen), Ф. Уэлча (F. Welch), Б. Чизуика и др. [9].

В наиболее общем виде человеческий капитал определяется как “воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем” [9].

В работах ОЭСР к человеческому капиталу предлагается относить знания, умения и компетенцию, а также другие особенности, присущие индивидам, которые имеют отношение к экономической деятельности [60: 2].

Среди важнейших форм человеческого капитала выделяют формальное образование, повышение квалификации и миграцию [33: 245], а также поиск информации о доходах и ценах, заботу о своем здоровье и рождение и воспитание детей.

Главным действующим лицом в концепции человеческого капитала, как и в других теориях классического экономического анализа, является рациональный индивид, пытающийся максимизировать свои чистые (нетто-) доходы за весь период жизненного цикла, а центральными понятиями, соответственно, становятся “ценность” и “время”.

Объем затрат на производство человеческого капитала в экономической теории включает следующие компоненты:

- (1) прямые затраты, в том числе плату за обучение и другие расходы на образование, смену места жительства и работы;
- (2) упущенный заработок, являющийся элементом альтернативных издержек, поскольку получение образования, смена места жительства и работы связаны с потерей доходов;
- (3) другие альтернативные издержки, опирающиеся на понятие стоимости времени, так как инвестициям в человеческий капитал индивид мог предпочесть другие формы проведения времени.

Поскольку человеческий капитал – одна из форм капитала (является источником будущих доходов и способен накапливаться), постольку к анализу его эффективности применяется показатель “норма отдачи”, исчисляемый путем отнесения доходов от человеческого капитала к его стоимости.

В современных экономических исследованиях используется стандартная модель человеческого капитала, включающая следующие переменные:

- 1) нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал, которые “рассчитываются на базе стандартного уравнения заработной платы Дж. Минцера (1974). Здесь заработки индивида выступают в качестве зависимой переменной и представлены в логарифмической форме...” [14: 9];
- 2) число лет обучения (или уровень образования);
- 3) потенциальный опыт на рынке труда;
- 4) профессиональный опыт на данном рабочем месте.

Важным шагом стало признание неоднородности человеческого капитала, приводящей к различиям в норме отдачи.

Вводится классификация форм человеческого капитала по скорости получения отдачи: миграция и поиск информации относятся к факторам с коротким сроком отдачи, тогда как образование, повышение квалификации, здравоохранение и рождение детей – долгосрочные инвестиции.

Другая типология, предложенная Г. Беккером, включает деление на “общепрофессиональную квалификацию (*general skills*), применимую и вне пределов данной фирмы, и специальную квалификацию (*specific skills*), пригодную лишь для занятия тех или иных рабочих мест в данной фирме. Последняя обеспечивает

работнику лучшие перспективы в этой организации, но одновременно привязывает к ней, ограничивает мобильность” [18: 199-200].

В рамках нашего анализа особый интерес представляет приложение теории человеческого капитала к анализу проблем экономического неравенства. Применив аппарат спроса и предложения к анализу инвестиций в человеческий капитал, Беккер сформулировал универсальную модель распределения личных доходов. “Неодинаковое расположение кривых спроса на инвестиции в человеческий капитал отражает неравенство в природных способностях учащихся, тогда как неодинаковое расположение кривых предложения -- неравенство в доступе их семей к финансовым ресурсам. Структура распределения человеческого капитала, а, значит, и заработков, будет тем неравномернее, чем сильнее разброс в индивидуальных кривых” [9]. Крайние формы неравенства возникают в случае корреляции кривых спроса и предложения – то есть для выходцев из бедных семей с низкими способностями и богатых - с высокими.

Следует отметить несколько спорных моментов, вызвавших критику концепции человеческого капитала [18: 201]:

- мотивы “инвестирования” в образование у Беккера сводятся к стремлению повысить материальное благосостояние; и, таким образом, он не учитывает таких возможных мотивов, как стремление к повышению социального статуса, к вхождению в состав определенных социальных групп и т.п.;
- факторы, детерминирующие объем инвестиций, у Беккера определяются, во-первых, способностями индивида, а во-вторых, возможностями, которые сводятся к материальному благосостоянию родителей. Использование первой переменной (способностей) критиковалось представителями теории “фильтра”, а учет только двух названных детерминант – социологами за невнимание к социальным факторам;
- другие критики указывали на то, что “связь между вложением в “сигналы” (дипломы, лицензии) и уровнем производительности далеко не прямолинейна”, как это полагает Беккер [18: 201];
- а “производительность, в свою очередь, не всегда способна влиять на оплату, которая все чаще фиксируется, привязывается к данным рабочим местам” [18: 201].

1.3. Факторы воспроизводства человеческого капитала

Анализ возможных факторов воспроизводства человеческого капитала следует, на наш взгляд, предварить кратким обзором дискуссии по вопросам равенства в образовании.

Как отмечалось в первом параграфе, идея развития образования как основного проводника меритократии принадлежит функционалистам⁶. В меритократическом обществе успех в образовании и социальном положении зависит от способностей и индивидуальных усилий. Поскольку функционалисты полагают, что число талантливых людей ограничено, функции образовательной системы должны сводиться к поиску и развитию талантов. Таким образом, постулируется равенство возможностей и конкуренции, обеспечивающее индивиду положение в социальной структуре на основе его личных достижений, а не аскриптивных (приписанных) критериев.

Эта идея получила дальнейшее развитие в трудах *Д. Белла* (D.Bell), провозгласившего переход к новому постиндустриальному обществу, основанному на господстве теоретического знания. Социальная структура постиндустриального общества

⁶ Термин принадлежит М. Янгу (“Возвышение меритократии”, 1958).

ориентирована на функциональную рациональность и меритократию, а основой новой власти выступают знания [34].

Нами было показано также, что позиции функционалистов, в том числе и тезис о существовании равных возможностей, были подвергнуты критике. Многочисленные исследования, посвященные изучению связи между образованием и неравенством, показали, что школа скорее воспроизводит существующие социальные диспропорции, нежели способствует их устранению⁷.

Возможные причины неравенства могут объясняться влиянием экономического статуса семьи (Беккер; Будон, Хасли), различий в языковых кодах разных социальных групп (Бернштейн), семьи и ближайшего окружения (Коулман), типа школы (Ратгер, Хасли), типа образовательной системы (Тернер) или культурного капитала (Бурдьё). Безусловно, как правило, воздействуют сразу несколько факторов, которые к тому же взаимно влияют друг на друга, усиливая или ослабляя совокупный эффект. Кроме того, невозможно обойти вниманием социально обусловленное влияние гендера или этничности на успехи и продолжительность образования. Нельзя исключить и влияние более широкого институционального контекста, как, например, степени урбанизации страны в целом и места жительства индивида, хотя, как будет показано далее, эти переменные могут быть вписаны в более широкую концепцию социального капитала.

Финансовый капитал

Рассматривая теорию человеческого капитала, мы уже обращали внимание на то, что объем инвестиций в образование у Беккера зависит от способностей индивида, с одной стороны, и его возможностей, с другой. Последние определяются через классовую принадлежность индивида, которую Беккер предлагал измерять материальным благосостоянием родителей.

Согласно Беккеру (1975), “домохозяйства с более высокими доходами могут предъявлять большие требования к продолжительности (и качеству) образования, по крайней мере, по двум причинам: (1) школьное образование детей может выступать как товар потребления, спрос на который повышается с ростом дохода; или (2) родители с более высокими доходами несут относительно меньшие издержки по самофинансированию” [32: 342].

И хотя Беккер допускал, что влияние материального благосостояния родителей на образование детей может проявляться опосредованно (например, через изменение мотивации), его подход предусматривал наличие прямой связи между **финансовым капиталом** (уровнем доходов или богатства) и воспроизводством человеческого капитала (уровнем формального образования).

Данный подход вызвал критику со стороны социологов за свой излишний редуционизм. В частности, утверждалось, что хотя финансовый капитал непосредственно влияет на выбор школы и продолжительность обучения, более вероятно его опосредованное влияние через создание дополнительных возможностей для развития ребенка, формирование культурных или языковых различий и пр.

Человеческий капитал

Предположение о влиянии **человеческого капитала родителей** на человеческий капитал их детей опирается на веберовскую трактовку образования как, в том числе, усвоения соответствующего образа жизни, “статусной культуры”.

⁷ См., например, работы Будона, Бурдьё, Дженкса и др.

Поскольку, по Веберу, развитие специфического образа жизни, включающего тип занятия, профессии, является наиболее важным источником развития страт, влияние человеческого капитала родителей на человеческий капитал детей может изучаться в рамках исследований социальной мобильности (наследуемость профессиональных статусов).

Другой механизм передачи “статусной культуры” представлен в концепции языковых кодов *Б.Бернстайна* (V. Bernstein). Согласно Бернстайну, “у детей с различным социальным происхождением с детства развиваются различные языковые коды⁸ (или формы вербального общения), что влияет на их последующий опыт обучения в школе” [6: 400].

Объектом изучения при данном подходе становятся систематические различия в способах употребления языка, которые особенно заметны у детей из бедных и богатых семей.

Для объяснения наблюдаемых различий Бернстайн ввел понятия “ограниченного” и “развитого” кодов. Ограниченный код или “такой способ использования языка, когда многое не договаривается в предположении, что другая сторона осведомлена об этом” [6:400], характерен для типа речи низших слоев общества. Фактором, способствующим формированию ограниченного кода, является проживание в условиях субкультуры, строго ограниченной рамками семьи и местного сообщества. “В этих условиях нормы и ценности воспринимаются как сами собой разумеющиеся и не выражаются языковыми средствами” [6: 400].

Напротив, в более высоких слоях общества формируется манера речи, в которой значения слов конкретизируются применительно к той или иной ситуации. Бернстайн определил данный тип речи как развитый код. Он позволяет использовать язык не только в частных контекстах, но и для выражения мыслей в более абстрактной форме.

В результате дети, овладевшие более “развитым речевым кодом, по мнению Бернстайна, более способны к учебе, чем те, кто довольствуется ограниченным речевым кодом” [6: 401].

Социальный капитал: семья и ближайшее окружение

Объяснение воспроизводства ограниченного языкового кода, предложенное Бернстайном, подводит нас к необходимости включить в перечень факторов воспроизводства человеческого капитала переменную влияния семьи и ближайшего окружения, а значит – обратиться к концепции *социального капитала*.

Несмотря на то, что существует множество различных дефиниций социального капитала и приложений данного концепта в исследовании экономических, социальных, а также исторических и политических процессов, в данной работе нас будут интересовать лишь его экономическая и социологическая трактовки. Следует при этом отметить, что до сих пор не существует единого конвенционального определения этого понятия.

Среди экономических интерпретаций понятия “социальный капитал”, на наш взгляд, заслуживает внимания определение, предложенное М. Вулкоком (M. Woolcock): “*социальный капитал образуют нормы и сети, обслуживающие коллективное действие*” [65: 3].

⁸ “Лингвистический капитал” в терминологии Бурдьё и Пассерона [36: 72].

По Дж. Коулману (J.Coleman), социальный капитал представляет собой *ресурсы, присущие функционально-специфическим социальным отношениям, в которые вовлечены индивиды.*

Далее в этой работе мы будем опираться именно на коулмановское определение социального капитала, имея в виду следующие аргументы.

Коулмановская трактовка социального капитала тесно связана с идеей социальной укорененности экономического действия. Последняя означает, во-первых, что мотивы экономического действия «выходят за пределы экономических целей, а во-вторых, что эти мотивы – продукт функционирования социальной общности, а не предпочтений изолированного индивида. На их основе к социальным общностям относятся:

- сети межличностного общения;
- организационные структуры;
- социальные группы;
- национальные общности» [18: 54].

Сам Коулман иллюстрирует это на основе сравнения функций социального капитала с функциями человеческого и физического капитала. Так, если “физический капитал создается путем изменения материала таким образом, чтобы из него получился инструмент, пригодный для производства, человеческий капитал создается, изменяя людей таким образом, чтобы вооружить их навыками и способностями действовать по-новому. Социальный капитал, напротив, создается, когда отношения между людьми изменяются, чтобы обслуживать действие” [39: 304].

Причем, если человеческий капитал содержится в навыках и знаниях, приобретенных индивидами, социальный капитал воплощен в *отношениях* между индивидами [39: 304].

При этом социальный капитал не просто еще одна переменная, но переменная, взаимодействующая с человеческим и финансовым капиталом. В интерпретации Дж. Течмана [63: 1344] и др., социальный капитал представляет собой фильтр, через который финансовый и человеческий капитал родителей передается к детям и используется детьми.

Можно выделить макро- и микроуровни социального капитала. Макроуровень представляет институциональный контекст, в котором действуют организации, и включает формальные отношения и структуры, такие как, законы, правовые рамки, политический режим, уровень децентрализации и уровень участия в политическом процессе [52: 9]. Применительно к задачам нашей работы макроуровень социального капитала будет включать в себя правовые рамки функционирования образовательной системы.

Микроуровень представлен двумя типами социального капитала: когнитивным и структурным. Первый включает в себя ценности, убеждения, установки, поведение и социальные нормы, присущие членам некой социальной общности. Ценности включают в себя доверие, солидарность и реципрокность (взаимность), разделяемые членами сообщества и создающие условия для совместной работы сообществ на общее благо. Очевидно, что они труднее “улавливаются” и поддаются измерению.

Структурный социальный капитал включает “композицию и практики институтов местного уровня, как формальных, так и неформальных, которые служат инструментами развития сообщества” [52: 10]. В нашем случае в качестве таких

институтов будут выступать отдельные школы, семьи, близкое окружение, районы, где проживают дети, и т.п.

Структурный социальный капитал складывается в горизонтальных организациях и сетях, имеющих коллегиальный и открытый процесс принятия решений, отчетность лидеров, практики коллективного действия и взаимной ответственности [52: 10].

В то же время, сами по себе ни структура любой социальной общности, ни форма любой сети недостаточны для того, чтобы судить о характере взаимоотношений внутри этой общности или сети. *М. Грановеттер* (M. Granovetter) утверждает, что “акторы не ведут себя или не принимают решения как атомы вне социального контекста, нет в них и рабского следования сценарию, написанному для них особым пересечением социальных категорий, к которым им случилось принадлежать... Социальные отношения, действительно, могут часто выступать необходимым условием для возникновения доверия и доверительности, но они – недостаточное условие для гарантии этого возникновения и могут даже создавать ситуации и средства для вреда и конфликта в масштабе большем, чем при их отсутствии” [47: 487-491].

Таким образом, контекст членства в группе столь же важен, как и ее структурная форма и теснота связей в ней.

Тип школы

Возможное влияние *школы* (как формального института) на воспроизводство человеческого капитала – вопрос спорный. Некоторые исследователи полагают, что факторы, находящиеся вне школы (семья, окружение; образовательная система в целом и т.п.), оказывают большее влияние на неравенство в образовании, чем школа⁹.

Другие придерживаются мнения, что тип школы может все-таки влиять на продолжительность и успешность образования, по крайней мере, на определенных стадиях обучения¹⁰.

Существует несколько вариантов объяснения возможного влияния школы на уровень и качество образования.

В первом случае центральным моментом является предположение о неравномерном распределении ресурсов. Одна из причин этой диспропорции может быть обусловлена действующей образовательной системой. Здесь мы имеем в виду два типа образовательных систем, описанные в работе Р. Тернера. Первый тип, “поддерживающая” модель, предполагает отбор на ранних стадиях обучения и последующее раздельное обучение. В “конкурентной” модели всем предоставляется равный доступ к образованию, однако на протяжении всего процесса обучения – постоянная открытая конкуренция. Очевидно, что влияние типа школы в первом типе образовательной системы будет выше.

Другая причина кроется в неравномерном географическом распределении ресурсов – между различными частями страны, городом и селом, отдельными городами и городскими районами. На действие этого фактора указывали авторы работы “Бедность образования” (Бирн, Уильямсон и Флетчер).

⁹ Такой позиции придерживаются, например, Дженкс (Jencks) [50], Коулман (Coleman) [38, 39], Будон (Boudon), Бурдьё (Bourdieu) [4, 36], Булз (Bowles) & Гинтис (Gintis) и другие.

¹⁰ Раттер, Хасли, Кедди, Харгривз, Лэйсли; Бирн, Уильямсон и Флетчер и др.

Иная модель, описывающая возможное влияние школы, основана на изучении методов работы школы и практик взаимодействия в ней. Исследуются следующие факторы:

- школьная программа и качество подготовки отдельных курсов;
- качество взаимодействия учителя и ученика;
- дух взаимопомощи и сотрудничества между ними.

Следует отметить, что такой подход к изучению влияния школы на образование может разрабатываться, в том числе, и в русле концепции социального капитала (акцент на взаимодействие и сотрудничество), и в парадигме культурного капитала (воспроизводство властных структур через школьные программы и способы взаимодействия между учителем и учеником).

Культурный капитал

Концепция *культурного капитала* инкорпорирована в общую теорию полей Бурдьё, поэтому приведем некоторые поясняющие определения.

Капитал, по Бурдьё, "... представляет собой власть над полем (в данном момент времени), и более точно, власть над продуктом, в котором аккумулирован прошлый труд (в частности, власть над совокупностью средств производства), и заодно, над механизмами, стремящимися утвердить производство определенной категории благ, и через это – власть над доходами и прибылью. Отдельные виды капитала, как козыри в игре, являются властью, которая определяет шансы на выигрыш в данном поле..." [4: 18].

Бурдьё выделяет следующие виды капитала: экономический, культурный, социальный и символический. При этом каждому полю или субполю соответствует особый вид капитала, и "позиция данного агента в социальном пространстве может определяться по его позициям в различных полях, то есть в распределении власти, активированной в каждом отдельном поле" [4: 18].

Культурный капитал – "*богатство в форме знания или идей, которое узаконивает обладание статусом и властью*" [8: 359]. В отличие от экономического капитала, который может существовать в форме материального свойства, культурный капитал предстает в его инкорпорированном состоянии, то есть как обретший носителя, интегрированный в субстрат [4: 17].

Объектом изучения в теории культурного капитала становятся способы воспроизводства властных структур. Сама теория выступает как объяснительная.

Согласно Бурдьё, поскольку именно господствующая группа определяет язык, ценности, суждения, модели успеха и неудач, принятые в школе, то школа – основной институт, служащий поддержанию установленного порядка. И, следовательно, успех индивида в образовании определяется, во-первых тем, каким культурным капиталом обладает господствующая группа, а во-вторых, тем, насколько хорошо ему удалось усвоить господствующую культуру.

Функции культурного капитала в обществе двойки: это и определенные преимущества в обучении для обладателей господствующей культуры, но также и недооценка квалификаций, умений по сравнению с произвольно определенными "сигналами" ("социальными характеристиками")... [8: 360].

Среди *других факторов*, способных влиять на воспроизводство человеческого капитала, исследователей волновали вопросы расы или этноса и гендера. Изучение их, как правило, происходило в рамках теории культурного воспроизводства.

Таким образом, анализ теоретической базы по вопросам образования и воспроизводства человеческого капитала позволил нам выделить основные факторы воспроизводства последнего, эмпирический анализ влияния которых мы рассмотрим в следующей главе.

Глава 2. Неравенство возможностей или неравенство результатов? Эмпирическая оценка факторов воспроизводства человеческого капитала

2.1. Определения (понятийная база исследования)

После рассмотрения теоретических аспектов основных факторов воспроизводства человеческого капитала представляется рациональным обратиться к анализу результатов эмпирических исследований данных факторов. Их (эмпирических результатов) рассмотрение позволит критически оценить теоретические основы избранного метода и найти подтверждение существующим у автора гипотезам.

Анализ результатов эмпирических исследований должен быть предварён обобщением и формулированием основных определений или понятийной базы исследований на данную тему. Такое обобщение – необходимое условие анализа проблемы. В том случае, если определение какого-либо из основных понятий, встречающихся в анализируемых эмпирических исследованиях, будет отличаться от приведенных автором ниже, оно будет показано в сноске.

Начать представляется возможным с того, что объектом обсуждаемых ниже исследований выступают, как правило, индивид или семья.

Под **семьей** здесь и далее мы будем понимать нуклеарную семью, состоящую из родителей и их несовершеннолетних детей. Соответственно, в случае, если речь будет идти о влиянии “семьи” на образование индивида, следует иметь в виду влияние его родителей и братьев/сестер.

Члены расширенной семьи (то есть включающей несколько поколений) будут, соответственно, формировать **семейное сообщество**, а члены домохозяйства, не являющиеся членами семьи, – физическое соседство.

Физическое соседство будет, соответственно, определяться как муниципально очерченный связанный с местом постоянного жительства микрорайон с физическими или психологическими границами [62: 140].

Каждый раз, когда будет обсуждаться возможное влияние **сообщества (окружения)** на индивида, границы этого понятия будут определяться отдельно, поскольку в состав сообщества могут входить (а) члены расширенной семьи или домохозяйства, (б) соседи (по квартире, подъезду, дому и т.п.), (в) все проживающие в данном квартале (районе) (для города) или селе, (г) сверстники – друзья и одноклассники ребенка, (д) друзья и коллеги родителей и т.п.

Человеческий капитал есть воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. В последующем анализе будет рассматриваться только одна форма человеческого капитала – формальное образование. Соответственно, объем человеческого капитала будет измеряться через уровень образования, равный числу лет обучения. Отдельно будут оговариваться случаи, когда в качестве альтернативной

формы человеческого капитала будет использоваться профессиональная позиция либо уровень образования будет измеряться иначе.

Некоторые исследователи предпочитают использовать показатель **социально-экономического статуса** семьи, который обычно содержит такие переменные, как уровень образования одного или обоих родителей и профессионально-должностной статус (чаще всего, отца).

Традиционно к **финансовому капиталу** относят имеющееся в распоряжении индивида *богатство или доходы*. Более распространенным является измерение финансового капитала через уровень доходов. При этом возможен учет уровня доходов обоих родителей, одного из них, либо использование показателя среднедушевого дохода домохозяйства (семьи). При анализе результатов исследований мы будем указывать, каким образом был измерен финансовый капитал. Правомерность и эффективность использования того или иного эмпирического индикатора для нашего исследования будет обсуждаться в третьей главе данной работы.

Культурный капитал – богатство в форме знания или идей, которое узаконивает обладание статусом и властью.

Социальный капитал представляет собой *ресурсы, присущие функционально-специфическим социальным отношениям, в которые вовлечены индивиды*. Следует отметить, что в эмпирических исследованиях социальный капитал операционализируется, с одной стороны, через *структурные переменные* (например, состав и размер семьи, порядок рождения ребенка, наличие/отсутствие братьев или сестер, принадлежность к католической школе и пр.), а с другой, через *процессуальные* (вовлеченность родителей в образовательный процесс: знакомство с родителями одноклассников и друзей ребенка, интенсивность контактов с учителями и пр.).

2.2. Что влияет на равный доступ к образованию?

Теоретическая дискуссия была рассмотрена в предыдущей главе: согласно функционалистской точке зрения, в современных обществах существует равный доступ к образованию, и образовательная система выступает как важнейший канал социальной мобильности. Эта гипотеза была оспорена Дженксом и Будоном, утверждавшими, что причины неравенства лежат вне образования, детерминированы, главным образом, экономическими факторами (неравенство доходов) и образование не способно сгладить существующие диспропорции. Согласно Бурдьё, равенство возможностей не более чем миф, поскольку образовательная система воспроизводит существующую структуру распределения культурного капитала среди классов таким образом, что культура, которую передает образовательная система, наиболее близка к культуре господствующего класса. Наиболее ярким проявлением этого процесса является система экзаменов.

В данном параграфе будут рассмотрены те факторы, которые могут так или иначе ограничивать “равно свободный” доступ индивидов к образованию. Наиболее явные ограничения, детерминированные структурой самой образовательной системы и пространственными различиями, будут рассмотрены в первую очередь, затем мы обратимся к эмпирическим исследованиям влияния культурного капитала на неравенство возможностей в образовании, а завершит анализ характеристика возможного влияния финансовых ресурсов.

Институциональные ограничения

Место проживания формирует такое явление, как региональное неравенство в образовании. Оно (неравенство) обусловлено в данном случае отсталостью сферы образования некоторых сельских территорий, которая в свою очередь вызвана трудностями с созданием адекватной образовательной подготовки в малонаселенных областях. При этом, согласно *А. Хэлси* (A.N. Halsey), эти различия усугубляются административными рамками и культурными и образовательными традициями данных территорий [66: 56].

Примером здесь может служить ситуация в США, где существует высокая децентрализация образования. В силу этого, значимым фактором становится финансовый и культурный капитал общины (сообщества).

Другим важным фактором является возможность и уровень трудовой мобильности населения.

Стратегии отбора различаются также в зависимости от того, на каких принципах построена образовательная система – конкурентных или поддерживающих, в терминах Р.Тернера.

Примером ее использования в качестве объяснительной модели может служить исследование Хэлси с соавт., в котором они анализируют классовые различия в посещаемости и уровне образования. Так, по модели, предложенной Будоном, существуют первичный и вторичный эффекты стратификации. Первичный эффект состоит в различиях в уровне школьной успеваемости, которые вытекают из культурных различий между социальными классами [49: 127].

Вторичные эффекты включают в себя все остальные расхождения, обусловленные иными, нежели культурными, классовыми различиями. Так, Будон приводит пример типичного вторичного эффекта стратификации, состоящего в том, что “два ребенка, абсолютно сопоставимых во всех других отношениях и, особенно, в уровне школьной успеваемости, но различающиеся по социальному происхождению, будут иметь различные шансы на продолжение образования [в школе сверх определенного возраста]” [Boudon, P. 83 / 49: 127]. Более важно утверждение Будона о том, что “вторичные последствия стратификации для неравенства образовательных возможностей являются, при прочих равных условиях, возможно, более важными, чем ее первичные (культурные) последствия” [Boudon, P. 84 / 49: 127]. Между тем, полагает он, существует тенденция преувеличивать влияние первичных факторов и недооценивать роль вторичных [49: 127].

Результаты исследования Хэлси и др. позволили несколько переформулировать выводы Будона применительно к образовательной системе Великобритании. Во-первых, их исследование показало, что влияние “вторичных последствий” стратификации снижается по мере продвижения в средней школе, происходит постепенная ассимиляция “оставшихся” [49: 127].

Во-вторых, по мнению Хэлси и его коллег, если перенести анализ Будона с внутришкольных различий на различия между школами, то окажется, что первичные факторы “перевешивают” [49: 146]. Иными словами, классовые различия в посещаемости школ сильнее проявляются между различными типами школы, нежели внутри школ одного типа. Что, безусловно, “отражает широко известное различие

между “поддерживающим” и “конкурентным” продвижением в образовании¹¹, и, можно предположить, что вторичные последствия стратификации играют большую роль в “конкурентной” системе” [49: 133].

Общий вывод Хэлси и коллег состоял в том, что в британской системе школьного образования “тип школы, которую посещает ученик, по-видимому, является единственным самым важным фактором в определении того, как долго продлится его школьная карьера” [49: 148].

Культурный капитал

В силу сложности теоретической трактовки понятия «культурный капитал» возможность эмпирической проверки его влияния на неравенство возможностей в образовании представляется проблематичной.

Хэлси предположил, что, согласно концепции Бурдьё о трансмиссии господствующей культуры через образование, родители, получившие образование в средней школе для одаренных детей (grammar school), частной школе (public school) или университете, будут лучше разбираться в образовательной системе и смогут более эффективно помочь своим детям справиться с требованиями этой системы. Их дети, скорее всего, приобретут “такую систему предрасположенностей (predispositions)”, которая требуется для успеха в конкурсных отборочных тестах, преобладавших в британской системе образования на протяжении изучаемого периода [49: 75].

Далее Хэлси сформулировал гипотезы о возможной связи между уровнем и характером образования родителей, с одной стороны, и (а) посещением детьми определенных типов школ и (б) успехами на экзаменах в средней школе, с другой [49: 75-89; 141-147].

Поскольку, согласно Бурдьё, значение имеет не факт обучения в привилегированной школе, а обладание определенным дипломом, только вторая гипотеза в исследовании Хэлси, действительно, тестирует влияние культурного капитала на воспроизводство человеческого капитала.

В качестве переменной, характеризующей культурный “фон” ученика, Хэлси использовал образование родителей (отца). Зависимая переменная определялась им как процент получивших тот или иной сертификат или диплом [49: 141].

Результаты исследования, проведенного Хэлси с соавторами, не подтвердили тезис Бурдьё о воспроизводстве в школах господствующей культуры [49: 88]. По-видимому, отрицательный результат отчасти может объясняться использованием недостаточно корректных эмпирических индикаторов понятия «культурный капитал».

Более точная, на наш взгляд, эмпирическая трактовка культурного капитала была предложена в компаративном исследовании *Матею* (P. Matejů) и *Пешара* (J. Peschar), где в качестве эмпирических индикаторов культурного капитала были использованы следующие переменные: количество книг в семейной библиотеке, частота чтения художественной литературы респондентом, частота посещений театров, художественных выставок, концертов классической музыки (для Чехословакии); чтение серьезной литературы (часов в неделю), посещение библиотеки (количество посещений за месяц), театров, музеев, исторических зданий (для Нидерландов) [56: 127-128].

¹¹ Термин принадлежит Р.Тернеру: Turner R.H. Sponsored and Contest Mobility and the School System // American Sociological Review, 25 (Oct. 1960), P. 855—67 / Halsey et al, p. 147.

Результаты исследования Матею и Пешара также показали, что влияние культурного капитала семьи (в их интерпретации) на воспроизводство человеческого капитала чрезвычайно мало [56: 136]. В то же время, по крайней мере, для Нидерландов ими была установлена достаточно сильная (0,717 в основной модели и 0,629 в расширенной, то есть после включения финансового и культурного капиталов) детерминированность образования ребенка социально-экономическим статусом его родителей, который определялся через уровень образования каждого из родителей и профессиональный статус отца. Поскольку уровень образования и ребенка, и родителей определялся не через простое число лет обучения, а на основании шкалы, учитывающей продолжительность и форму обучения¹², можно предположить, что полученные результаты косвенно подтверждают гипотезу Бурдые.

Финансовый капитал

Можно выделить, по крайней мере, две формы влияния финансового капитала семьи на образование детей.

Во-первых, существует так называемое прямое влияние, когда выбор программы обучения (школы) и продолжительности образования определяется объемом имеющихся финансовых ресурсов.

Во-вторых, такое влияние может быть опосредованным, то есть через возможности родителей создать благоприятные условия для развития детей.

Измеряется финансовый капитал, как правило, через уровень доходов: главы семьи, обоих родителей и среднедушевого дохода в семье.

Более оправданным представляется использование последнего показателя (среднедушевой доход), дополненное, по крайней мере, еще одной переменной, характеризующей материальное благосостояние семьи (обеспеченность жильем и товарами длительного пользования)¹³.

Исследование социальной мобильности Хэлси и др. показало, что при переходе от начального к среднему образованию на выбор школы оказывают наибольшее влияние материальные и культурные ресурсы семьи, которые в значительной мере определяют выбор частной начальной школы и, в меньшей, но по-прежнему решающей мере, выбор частной средней школы. Непосредственное влияние типа начальной школы существенно меньше [49: 103].

2.3. Неравенство результатов? Детерминанты продолжительности и успешности образования

Неравенство результатов может объясняться влиянием характеристик, присущих

¹² Образовательная шкала в их исследовании включала 4 позиции для Чехословакии (начальное образование, профессиональное, среднее, высшее) и 8 позиций для Нидерландов (начальное, низшее профессиональное, расширенное начальное, среднее профессиональное, среднее, высшее профессиональное, университет (степень бакалавра), университет (магистерская степень) [56: 127; 141].

¹³ Как отмечают Матею и Пешар, “основная причина, по которой переменная МАТ (материальный стандарт семьи) была включена в анализ, заключается в том, что сам по себе доход главы семьи является довольно слабым индикатором семейного благосостояния или экономической ситуации, а доход семьи, данные по которому были также доступны, оказался сильно искажен экономической активностью других детей (если есть), продолжавших жить в семье” [56: 141].

самому индивиду (пол, этнический статус, возраст), его родителям (человеческий и финансовый капитал), а также влиянием социального окружения индивида (семья, сообщество), наконец, школы, в которой он обучается.

Демографические характеристики индивида: пол и этничность

В целом, влияние различия полов на школьное образование изучено ещё довольно мало. Обычно для объяснения гендерных и этнических различий в образовании, в настоящее время, используют качественную методологию и субъективный подход в рамках концепции культурного воспроизводства.

Так, *Гидденс* (Giddens) ссылается на исследования, согласно которым по успеваемости “девочки значительно опережают мальчиков в начальной школе и на ранних этапах среднего образования. Затем девочки начинают отставать, и в некоторых предметных областях они представлены непропорционально мало. В естественных, технических науках и медицине на уровне колледжей и университетов до сих пор доминируют мужчины” [6: 409].

По-видимому, усиление гендерных различий в образовании является результатом действия того, что *Иллич* (Illich) называет “скрытой программой” – усиление ролевых различий в поведении и мировоззрении. Во всяком случае, “существующие исследования показывают, что девочек вознаграждают за молчание, послушание, сговорчивость, в то время как в мальчиках терпят гораздо более своенравное поведение” [6: 410].

Несмотря на то, что ряд исследователей указывает на влияние этнических различий на успехи в образовании, *Кларк* (Clark) в исследовании детей младшего возраста показал, что одинаковые семейные стратегии ведут к успехам в образовании независимо от этнического происхождения ребенка [45: 72].

Человеческий капитал родителей

Исследования преемственности социальных статусов между поколениями в одной семье имеют давнюю историю. В 40-60-е гг. изучение межпоколенной социальной мобильности проводилось в рамках как функционалистского, так и неовеберианского подходов. Как правило, изучалась связь между профессией отца и образованием или профессией сына.

В общем виде схему рассуждения можно представить следующим образом: предполагалось, что профессия отца должна оказывать влияние на образование ребенка, эти параметры определяют его первую работу, и наконец, образование отца, образование самого индивида и его первый профессиональный опыт влияют на его профессию на момент проведения исследования. Независимая переменная (профессия отца) могла контролироваться переменными, характеризующими материальное положение (уровень дохода), этничность или расу и т.п.

Если в качестве (одной из) зависимой переменной выступало образование, то использовали либо продолжительность обучения (в годах), либо тип посещаемой школы (для Великобритании), либо возраст, в котором обучение было прекращено¹⁴.

¹⁴ В более поздних исследованиях того же типа встречаются и более сложные схемы определения уровня образования. Например, в сравнительном исследовании В. Мюллера (W.Muller) [57] и коллег шкала образования строится с использованием двух основных критериев: (1) дифференциации иерархии образовательных уровней, как в зависимости от инвестиций в образование и продолжительности образования, так и с учетом качества

В рамках эмпирических исследований было показано, что “стремление к высшему образованию и его получение зависят не только от умственных способностей, но также от принадлежности к определенному социальному классу и обладания определенными этническими характеристиками (только у мужчин)” [35: 437]. В частности, исследование, проведенное *Сибли* (Sybley), показало, что “как умственные способности студентов высших учебных заведений, так и профессии их отцов влияли на полученный ими уровень образования” [35: 437].

В последующие годы исследования воспроизводства человеческого капитала происходили в рамках различных направлений социологии: социологии семьи, образования, исследовании проблем социального исключения (social exclusion)... В центре внимания оказывается не только продолжительность обучения, но и его успешность.

Среди наиболее важных методологических изменений следует отметить, во-первых, то, что в анализ стали включать данные об уровне образования обоих родителей, а во-вторых, конвенционально уровень образования начали измерять через число лет обучения¹⁵.

Результаты исследований достаточно консистентны и показывают наличие положительной связи между уровнем образования родителей и образованием ребенка [56: 137; 49: 103; 32: 359], а также между уровнем образования родителей и школьными успехами [55: 2-3].

При этом результаты исследования Хэлси с соавт. показали, что на выбор начальной школы (частной или государственной) в Великобритании большее влияние оказывает образовательный статус родителей (заканчивали ли они сами частную школу), а затем – их нынешний социально-экономический статус [49: 39].

При переходе от начального к среднему образованию наиболее весомыми оказываются материальные и культурные ресурсы семьи, которые в значительной мере определяют выбор частной начальной школы и, в меньшей, но по-прежнему решающей мере, выбор частной средней школы [49: 103].

Ответ на вопрос, какие из ресурсов семьи – материальные или культурные – оказывают большее влияние на выбор типа школы, остается, однако, для Хэлси и его коллег открытым. В то же время при попытке разделить влияние двух типов факторов они склоняются к предположению о большем влиянии культурных, а не материальных детерминант.

Следует отметить, что в большинстве исследований факторов успехов в образовании объектом изучения выступают дети младшего школьного возраста. В этом возрасте влияние родителей, в том числе и их образования, на ребенка еще весьма существенно. Поэтому данные Хэлси о снижении влияния культурных факторов (образования родителей) при переходе в более старшие классы и вывод Течмана и др. о том, что образование родителей, по-видимому, “оказывает относительно небольшой эффект на прекращение обучения в старших классах” [63: 1355], могут быть интерпретированы как не противоречащие результатам других исследований. Расхождения в оценке

образования и ценности полученного образовательного сертификата; (2) дифференциации между “общим” и “профессиональным” образованием [57: 67].

¹⁵ Иногда выделяют также число лет профессионального обучения.

влияния человеческого капитала родителей на образование детей, вероятно, объясняются снижением общего влияния родителей по мере взросления детей.

Другое объяснение наблюдаемой тенденции может заключаться в усилении действия других факторов по мере взросления ребенка. Некоторые из них, как, например, влияние финансового капитала на продолжение образования, были рассмотрены в предыдущем параграфе. Кроме того, свой вклад в ослабление влияния человеческого капитала могут вносить такие факторы, как социальное окружение или тип школы. Действие финансового капитала может проявляться также в неспособности родителей создать адекватные условия для дополнительного образования ребенка.

Финансовый капитал семьи

Ранее мы отмечали, что недостаток финансовых ресурсов в семье может быть причиной раннего прекращения обучения ребенка или предпочтения бесплатного, но менее качественного образования, возможно, более качественному и престижному, но платному частному образованию. С другой стороны, недостаток финансовых ресурсов может оказывать влияние и на качество обучения ребенка в школе.

Для проверки этой гипотезы требуется выявить связь между объемом финансового капитала в семье и успеваемостью ребенка и/или уровнем его умственного развития.

В качестве эмпирического индикатора критерия успеваемости большинство исследователей использовало результаты тестирования учеников по математике, уровень чтения. Уровень умственного развития измерялся через коэффициент умственного развития (IQ) и словарный запас. Безусловно, можно поставить под сомнение то, насколько адекватно результаты тестов и измерения отражают способности ребенка¹⁶, однако преимущество использования этих эмпирических индикаторов состоит в возможности сопоставления результатов различных исследований, основанных на использовании данной методики.

В обзоре новейшей литературы США по вопросам детского социального исключения *Маграб* (Magrab) отмечает, что доход семьи – это наиболее мощный фактор, влияющий на последующее развитие детей. Так, в двух крупных лонгитюдных исследованиях (the Infant Health and Development Project, National Longitudinal Survey of Youth – NLSY) доход семьи позволял предсказывать словарный запас, коэффициент умственного развития (IQ) ребенка и его математические способности (или уровень чтения) даже при статистическом выравнивании таких параметров, как состав семьи (семьи с одним родителем), раса, родительский коэффициент умственного развития и множество других характеристик [Duncan, Brooks-Gunn & Klebanov, 1994; Smith & Brooks-Gunn, 1994; Smith, Brooks-Gunn & Klebanov, 1995 / 55: 2].

Согласно результатам исследования Данкена, Брукс-Ганна и Клебанова, которые приводит в своем обзоре Маграб, “размер дохода семьи и статус бедности – существенные детерминанты когнитивного развития и поведенческой адаптации детей независимо от структуры (состава) семьи и уровня образования родителей [55: 2].

Проверить влияние финансового капитала семьи на воспроизводство человеческого капитала ребенка можно, используя в качестве зависимой переменной также продолжительность образования. В отличие от процедуры, описанной в параграфе 2.1, здесь требуется контролировать такую переменную, как тип школы.

¹⁶ Обзор критики исследований, применяющих тестирование и IQ, представлен, в частности, в Томпсон и Пристли [25: 236], Гидденс [6: 406-408].

Результаты исследований, проведенных в рамках такого подхода, достаточно противоречивы.

С одной стороны, некоторые эмпирические исследования устойчиво подтверждают более сильное влияние дохода семьи, по сравнению с влиянием уровня образования родителей и их профессионального статуса, на уровень образования ребенка [Smith, Brooks-Gunn & Klebanov, 1995 / 55: 2; 63: 1355].

С другой стороны, Матею и Пешар в исследовании влияния семьи на образование показали, что для Нидерландов “образовательные успехи детей в значительной мере определяются социально-экономическим статусом их родителей, хотя прямой и независимый эффект их финансовых ресурсов минимален” [56: 137].

Течман (в исследовании американских школьников) также утверждает, что высокий уровень доходов сам по себе недостаточен, чтобы гарантировать успех ребенка в старших классах [63: 1357].

Наконец, М. Барро (M. Barros) и Д. Лам (D. Lam) в исследовании уровня образования 14-летних детей в двух регионах Бразилии, проведенном в 1982 г., показали, что “10-процентное увеличение дохода главы домохозяйства приводит к увеличению продолжительности образования лишь на 0,02 года в Сан-Паоло и на 0,03 года в Нортисте” [32: 359].

Более того, использование обеих переменных (доход и образование родителей), согласно результатам, полученным Барро и Ламом, позволяет объяснить менее 20% различий в уровне образования детей в двух регионах.

К аналогичным выводам пришли Хаузер (Hauser) и Физерман (Featherman): согласно их данным, “менее чем половина вариации в продолжительности полученного образования может быть объяснена влиянием родительских экономических и образовательных ресурсов” [Hauser & Featherman, 1977 / 63: 1344].

Таким образом, знание человеческого и финансового капитала родителей недостаточно для того, чтобы предсказать уровень образования (человеческий капитал) их детей, как это полагал Беккер.

Среди других факторов, влияющих на уровень успеваемости детей, исследователи называют размер семьи и поддержку домашнего окружения [Luster & McAdoo, 1994 / 55: 3]. Очевидно, что согласно приведенному ранее определению, это – переменные, характеризующие социальный капитал.

Влияние социального окружения: социальный капитал семьи и сообщества

Влияние социального капитала на воспроизводство человеческого капитала будет рассмотрено в двух аспектах: через оценку влияния структуры социальных связей и их контекста.

В первом случае исследуется зависимость продолжительности и качества образования детей от состава семьи. Состав семьи, в свою очередь, определяется через такие переменные, как число родителей, степень их родства по отношению к ребенку (биологические или приемные родители), наличие в семье других детей и их число, порядок рождения ребенка.

Несмотря на то, что можно предположить отрицательное влияние проживания в семье с одним родителем на образование ребенка, результаты эмпирических исследований по данному вопросу весьма противоречивы.

Данные некоторых из них, действительно, показали, что образовательные достижения детей, растущих без отца, ниже, чем у их сверстников с отцами [Swanum, Ringle, and McLaughlin 1982; Salzman 1988; Clarke-Stewart, 1977; Shepherd-Look, 1982 / 53: 133-134]. Другие исследования, однако, показали противоположные результаты [Guidubaldi 1984; Milne, Rosenthal, and Ginsburg 1986; Myers, Milne, Baker, and Ginsburg 1987 / 53: 133].

Любопытно, что проживание в семье с одним родителем или с двумя, но, по крайней мере, один из которых – приемный, примерно одинаково влияет на образовательные достижения детей. Например, Течман с соавторами выявили отрицательную взаимосвязь между проживанием в семье с приемным родителем и вероятностью продолжения обучения [63: 1356].

Изучение влияния количества детей в семье на воспроизводство человеческого капитала также дало противоречивые результаты.

С одной стороны, было показано, что дети в небольших семьях лучше успевают в школе, чем их сверстники из семей с большим количеством детей. Зайонк (Zajonc) изучал влияние указанных переменных в кросс-культурном исследовании и обнаружил, что наиболее одаренные дети вырастают, как правило, в самых маленьких семьях, возможно, потому, что там они получают наибольшее неразделенное внимание со стороны родителей.

Другое возможное объяснение этой зависимости состоит в том, что в малых семьях дети проводят больше времени в обществе взрослых (родителей и их друзей), что оказывает позитивное влияние на их социальную мобильность (если, конечно, статус взрослых не ниже статуса сверстников) [35: 469].

Согласно *Волбергу* (Walberg) и *Марджорибэнксу* (Marjoribanks), что при контроле социального статуса показатели домашней поддержки и стимулирования получения знаний коррелируют с когнитивным развитием и числом детей в семье. Иными словами, при прочих равных, родители с меньшим количеством детей обеспечивают больше поддержки и помощи детям, поскольку их время, внимание и ресурсы ограничены [53: 136].

Однако результаты, полученные в исследовании *Стэффорда* (Stafford), *Пейджа* и *Грэндона* (Page & Grandon) вступают в противоречие с работами *Зайонка* и др., демонстрируя отсутствие независимого влияния порядка рождения и количества детей в семье на когнитивное развитие при контролировании таких переменных, как социальный статус, этничность. Другие исследователи, например, *Стилман* и *Мерси* (Steelman & Mersey), не отрицая связь между количеством детей в семье и когнитивным развитием, в то же время отрицали влияние на уровень развития порядка рождения ребенка в семье [53: 136].

Таким образом, эмпирические исследования показали, что, действительно, использования одних только структурных показателей недостаточно для оценки реального влияния социального окружения на воспроизводство человеческого капитала.

Как отмечают *С. Дорнбуш* (S. Dornbusch) и *К. Вуд* (K. Wood), изучение процессов, происходящих в семье, может помочь нам в понимании значений статусов [45: 67]. Например, их исследование показало, что одинокие родители значительно чаще склонны предоставлять детям раннюю автономию и что ранняя автономия связана с девиантным поведением и плохой школьной успеваемостью” [45: 68].

Согласно *Хендерсону* (Henderson), “создание в доме обстановки позитивного отношения к обучению, включая поощрение положительного отношения детей к образованию и большие ожидания детских успехов, оказывает сильное влияние на успехи учащихся независимо от их социального, экономического и этнического происхождения” [45: 70].

Другие исследователи, например, *С. Лайтфуд* (S.L. Lightfoot), подчеркивают несомненное влияние семейной жизни на восприятие ребенка учителем, на шансы ребенка на успехи в школе и на взаимоотношения родителей и школы. По ее мнению, изучение взаимоотношений родителей и школы имеет большую значимость [45: 71].

Вместе с тем, фиксация влияния процессов, происходящих в семье, контекста отношений сопряжена со значительными методологическими трудностями. *Ляйхтер* (Leichter) отмечает, что процессы, с помощью которых родительское поведение связывается с образовательными успехами детей, довольно туманны [45: 71].

По-видимому, изучение этого вопроса должно основываться на применении качественных методов (например, глубинных интервью).

Один из возможных способов косвенного измерения “климата (отношений) в семье” в количественных исследованиях был предложен Бло и Данкеном и основан на включении в анализ переменной “уровень образования старшего брата респондента”, поскольку это отражает степень, с которой семья способствует образованию. Такой подход был использован, в частности, в исследовании Хэлси и его коллег [49: 95].

Другой способ описан в работе Течмана: для оценки характера имеющихся к школе социальных отношений они используют следующие индикаторы: (1) знакомы ли родители ученика с родителями его ближайших школьных друзей¹⁷, (2) интенсивность связанных со школой контактов между родителями и детьми и (3) между родителями и учителями [63: 1347].

Перед исследователем, изучающим взаимоотношения родителей и школы, встает методологическая проблема определения характера этих взаимоотношений. Требуется отделить родителей, чьи контакты со школой происходят по требованию школы, от тех, чье участие в школьной жизни вызвано стремлением обеспечить лучшую успеваемость для своих детей.

В уже упоминавшемся исследовании Течмана, взаимодействие родителей со школой оценивается на результатах ответов родителей и их детей. Дети отвечали на вопрос о наличии следующих *форм взаимодействия* родителей со школой *вообще*: посещение родительских собраний; общение с учителями или воспитателем, посещение занятий, участие в каком-либо школьном мероприятии [63: 1348].

По результатам ответов родителей оценивался характер и причины такого рода контактов, что позволяет отсечь вынужденные контакты от добровольных. У родителей выясняли причины и интенсивность контактов со школой (академическая успеваемость, поведение ребенка, учебная программа ребенка на текущий год, участие в поиске средств (fund-raising) для школы, помощь школе на общественных началах и пр.). А также участие в различного рода общественных мероприятиях, не имеющих непосредственного отношения к учебному процессу (принадлежность к организации родителей-учителей; посещение встреч и участие в деятельности этой организации; выполнение общественной деятельности в школе) [63:1348].

¹⁷ Похожая методика использована в работе С.Л.Моргана и А.Б.Соренсона [59].

Результаты исследования Течмана и его коллег показали, что влияние социального капитала на продолжительность обучения значительно превышает возможное влияние финансового и человеческого капиталов. Согласно их данным, дети, чьи родители активно взаимодействовали с ними и школой по вопросам образования, с большей вероятностью продолжали обучение в старших классах. Таким образом, утверждает Течман, существует позитивная связь между социальным капиталом в семье и успехами в школе.

Исследования Дорнбуша и коллег также показали, что “большая интенсивность участия родителей в школьной деятельности связана с лучшей академической успеваемостью их детей” [45: 85].

Другим источником социального капитала может служить включенность ребенка и его семьи в более широкое сообщество. Следует отметить, что в рамках данной работы предполагается рассмотреть только две формы сообщества – семейное и физическое соседство¹⁸.

Дорнбуш и Вуд отмечают, что связь сообщества и семьи является очевидной и влияние семьи на образование может взаимодействовать с влиянием сообщества. Коулман, подчеркивающий, что “слабое сообщество (community) служит основанием для плохой школьной успеваемости, рассматривает сильные сообщества как основанные на относительно сильных семьях” [45: 71].

Вместе с тем, изучение взаимодействия семьи и соседской общины встречает определенные трудности на этапе операционализации понятия “соседство”. В отличие от медицинских исследований, где вполне приемлемо определение соседства как имеющего физические границы, на основе информации о фактическом месте проживания респондента, в социологии большее значение имеют границы психологические. Ведь значимость физического соседства в современных обществах, как отмечают многие исследователи [38], заметно снизилась.

Поскольку данные о психологической значимости соседства для семьи отсутствуют, использование физических или политических границ для определения соседства поднимает вопрос относительно процессов, посредством которых может происходить влияние сообщества на успехи в образовании детей.

Как отмечает *Л. Стайнберг*, исследования различий в образовании, вызванных влиянием соседства, практически полностью ориентировались на изучение различий между школами, а не между различными соседствами [62: 142]. Примером может служить работа *ДиМаджуро* (DiMaggio), который показал, что образовательные успехи детей могут быть выше в сообществах с более высоким культурным капиталом [62: 144].

Таким образом, существуют серьезные методологические проблемы¹⁹ в вычленении чистого (нетто) влияния сообщества на образование, что не позволяет говорить о сколько-нибудь устойчивых зависимостях в этой сфере.

¹⁸ Обсуждение вопросов, связанных с операционализацией как соседства, так и семейного сообщества, а также полный обзор результатов американских исследований на эту тему представлены в работе Л. Стайнберга (Steinberg L.) [62].

¹⁹ См.: например, работы Стайнберга (Steinberg) [62: 142-145].

Школа

Проще, по-видимому, оценить возможный эффект такой формы социального капитала, как школа или школьное сообщество. Это означает, что если ранее речь шла о влиянии на качество и уровень образования неравенства в доступе в отдельные типы школ и о содержательных различиях между “обычными” и “привилегированными” школами, то здесь предметом обсуждения становятся различия в школах как социальных институтах, школьных сообществах как форме социального капитала и влияние их на воспроизводство человеческого капитала.

Исследовалось, как влияют на уровень и качество образования детей такие факторы, как уровень материальной обеспеченности школ, содержание программы, квалификация учителей и качество читаемых ими курсов, а также взаимоотношения между учителем и учащимися и между отдельными учащимися в школе.

Исследования, связанные с возможным влиянием школьных взаимоотношений на уровень и качество образования, нередко проводились в рамках изучения роли сообществ в воспроизводстве человеческого капитала [62: 142].

В этой связи следует отметить исследование Коулмана (1988), утверждавшего, что одна из форм социального капитала происходит из межпоколенного социального закрытия, то есть социальной сети, в которой родители друзей также являются друзьями. Рассматривая эту форму в контексте обучения в старших классах, Коулман предсказал, что межпоколенное социальное закрытие окажет позитивное влияние на академические успехи детей. Он обосновывал данное утверждение тем, что социальное закрытие связано с успеваемостью через разделяемые с родителями нормы и ценности, знания о связанных со школой вопросах и социальный контроль [48: 687].

Данная трактовка социального закрытия неоднократно использовалась Коулманом для сравнения различий в социальных практиках и успеваемости в различных типах школ – религиозных (католических), частных и государственных.

Он охарактеризовал католические школы как закрытые функциональные сообщества, в которых религиозная идеология школы и социальный капитал учащихся, в форме глубоких социальных связей студентов, родителей, учителей и администрации, стимулирует обучение.

Коулман подчеркивает, что принципиальное отличие католических школ состоит в их прямой связи с сообществом. “Тогда как государственные школы рассматривают себя как инструмент общества в целом, – пишет Коулман, – частные школы воспринимают себя как продолжение семей, которые они обслуживают. Католические школы имеют дополнительное преимущество, действуя в качестве агентов религиозного сообщества, к которому принадлежит множество семей» [38]. Здесь существует преемственность (неразрывность) ценностей между домом и школой.

С.Л. Морган (S.Morgan) и А.Б. Соренсен (A.Sorenson) проверили гипотезу Коулмана на основе данных Национального лонгитюдного исследования образования об успехах в математике учащихся 10-12 классов государственных и католических школ, проведенного в 1998. Результаты их исследования показали, что вопреки утверждению Коулмана о положительном влиянии социального закрытия на образование, в государственных школах социальное закрытие оказывает негативное воздействие на успехи в области математики. Это позволило им выдвинуть альтернативную гипотезу, согласно которой “расширяющие горизонт” школы поощряет обучение лучше, нежели школы, “следящие за соблюдением норм”.

Отличительная особенность школ, “следящих за соблюдением норм”, состоит в наличии тесных и постоянных взаимоотношений между родителями, учителями, учителями и администрацией, администрацией и родителями. В “расширяющих горизонт” школах также существуют тесные взаимоотношения между учащимися и учителями, между отдельными учителями и между учителями и родителями. Однако родители меньше времени уделяют установлению взаимоотношений с другими родителями и администрацией. Наконец, родители, чьи дети учатся в “расширяющих горизонт” школах, меньше времени проводят с детьми, инвестируя в социальный капитал за пределами школьного окружения [59].

М. Раттер предположил, что оценить влияние школы на воспроизводство человеческого капитала возможно только при проведении лонгитюдного исследования. Он изучал развитие группы мальчиков в Лондоне на протяжении нескольких лет (1970—1974). Собирались информация об их социальном происхождении и успеваемости. Кроме того, “в обследуемой группе некоторые школы были выделены для более подробного изучения: проводились опросы учеников и учителей, а также велись наблюдения за работой в классах” [6: 399]. Результаты показали, что на успеваемость оказывают влияние такие факторы, как качество взаимодействия учителя и ученика, дух взаимопонимания и сотрудничества между ними, а также то, насколько хорошо подготовлен читаемый курс. При этом влияние материальной обеспеченности школ оказалось не настолько существенным, как этого можно было ожидать.

Наконец, *Шефер* (Schaefer), суммируя результаты предыдущих исследований, подчеркнул, что “интерес и вовлеченность в образование детей оказались значительно более важными, нежели качество школ, даже после статистического контроля социально-экономического статуса семьи” [45: 85].

В то же время некоторые исследователи, как, например, Дженкс, отрицали существенное влияние школы на академические достижения.

Взаимное влияние факторов воспроизводства человеческого капитала

Рассматривая отдельные факторы воспроизводства человеческого капитала, мы уже обращали внимание на то, что эмпирические исследования не позволяют вычленить устойчивое сильное влияние какого-либо одного фактора на различия в результатах образования на всех его ступенях.

Здесь следует отметить лишь некоторые из наблюдаемых взаимодействий различных факторов в процессе воспроизводства.

Во-первых, более высокий человеческий капитал родителей (измеряемый, например, через уровень формального образования и профессиональную квалификацию) способствует образовательным успехам детей, в том числе, опосредованно, например, через языковые коды (Бернстайн [25]) или культурные образцы (семейная библиотека, способы проведения досуга – Матею и Пешар [56]; выбор школы для ребенка – Хэлси [49]).

Во-вторых, не всегда, но достаточно часто больший человеческий капитал родителей дополняется их финансовым капиталом (благодаря эффекту отдачи от инвестиций в человеческий капитал), что расширяет возможности для образования детей (платное обучение, дополнительные развивающие программы, игры, приобретение книг и пр.).

Влияние финансового капитала самого по себе, согласно результатам эмпирических исследований, достаточно мало (Течман [63]; Барро и Лам [32]).

Однако наибольшей способностью видоизменять взаимодействие и взаимовлияние факторов, участвующих в воспроизводстве человеческого капитала, обладает, по-видимому, социальный капитал.

Согласно Коулману, взаимосвязь как между человеческим и финансовым капиталом, так и между ними и вероятностью досрочного прекращения учебы для их ребенка варьирует в зависимости от уровня, имеющего отношение к школе социального капитала, которым обладает семья” [63: 1345].

Согласно результатам исследования Течмана и др., “финансовый капитал (доход родителей) чаще вступает во взаимодействие с социальным капиталом (чем человеческий – О.С.). Большой социальный капитал усиливает эффект дохода в снижении вероятности прекращения обучения, тогда как меньший социальный капитал сокращает эффект дохода на ту же величину. Образование родителей, кажется, оказывает относительно минимальный эффект на прекращение обучения в старших классах” [63: 1355]. Следовательно, отмечает Течман, “родители с низким уровнем доходов могут преодолеть негативные последствия, связанные с недостатком их экономических ресурсов. Это также показывает, что высокий уровень доходов сам по себе недостаточен, чтобы гарантировать успех ребенка в старших классах” [63: 1357].

Глава 3. Факторы воспроизводства человеческого капитала в современной России

3.1. Российские исследования молодежи, семьи и образования

Представляется целесообразным предварить анализ значимости различных факторов в воспроизводстве человеческого капитала в современной России кратким обзором истории становления российской социологии образования.

Изучение проблем молодежи и образования проводилось еще в дореволюционной России (см., например, работы Клейнборта Л.М., Сорокина П.). В советской социологии изучение образования систематически проводится, начиная с конца 50-х гг. (Л.Н.Коган, М.Н.Руткевич, Л.Я.Рубина, М.Х.Титма, В.Н.Турченко, Ф.Р.Филиппов, В.Н.Шубкин, Е.А.Якуба, Д.Л.Константиновский и ряд др.).

В зависимости от объекта исследования, можно выделить, по крайней мере, три важнейших направления отечественной социологии образования:

- изучение роли современной системы образования как фактора изменения социальной структуры и канала социальной мобильности (объект – образование как система);
- исследование жизненных планов учащейся молодежи (объект – молодежь, смыкается с социологией молодежи);
- социальный облик и образ жизни педагогических кадров (объект – учителя и преподаватели...) [Ф.Р. Филиппов, Социология образования / 21: 512].

В рамках первого направления следует отметить работы В.Н.Шубкина и, особенно, его сибирское исследование начала 60-х гг., в котором на основе изучения межпоколенной профессиональной мобильности молодежи утверждалось, что советское общество “не свободно от неравенства в системе образования, трансмиссии статусов, прочих явлений такого рода, свойственных и другим обществам” [10: 6].

В этом направлении активно работают Д.Л. Константиновский, А.А. Овсянников, М.Н. Руткевич и ряд других исследователей.

Традиционно объектом исследования механизмов социальной мобильности, связанных с системой образования, выступала молодежь (то есть лица примерно 15-29 лет, от момента окончания основной школы до профессионального становления)²⁰. И, таким образом, исследования в области социологии образования тесно смыкаются с исследованиями проблем молодежи.

Социология молодежи занимается изучением молодежи как социальной группы, ее социально-демографических характеристик, а также взаимосвязей и отношений с другими социальными группами. Следует отметить работы таких исследователей, как В.С. Магун, Э.А. Саар, М.Х. Титма, Ф.Р. Филиппов, Г.А. Чердниченко, В.Н. Шубкин и др.²¹

Вопросы о влиянии различных характеристик семьи на развитие и успеваемость детей, преимущественно младшего возраста изучаются также в рамках социологии семьи²².

Наконец, изучение проблем социальной адаптации детей и молодежи – сфера интересов социологии семьи и социологии воспитания. В рамках последней изучаются также межличностные отношения, особенности социальной и этнической среды, традиции, обычаи, формы социального контроля и другие факторы, воздействующие на процесс социализации человека²³.

3.2. Факторы воспроизводства человеческого капитала в российских исследованиях

Поскольку ранее мы определили человеческий капитал как запас способностей, знаний, навыков и мотиваций, которыми располагает индивид, и ограничи изучение его воспроизводства только одной формой – формальным образованием, постольку поиск факторов воспроизводства человеческого капитала в России будет вестись нами главным образом на материале исследований образования как канала социальной мобильности.

Однако, как было показано в предыдущей главе, существенное влияние на воспроизводство человеческого капитала оказывает капитал социальный, который, кроме того, обладает способностью изменять действие других факторов, участвующих в данном воспроизводстве. Поэтому при необходимости нами будет привлекаться материал других исследований, в том числе относящихся к сфере социологии семьи и воспитания.

Изложению основных тенденций, наблюдаемых российскими исследователями применительно к сфере образования, будет предшествовать беглый анализ используемой методологии.

²⁰ Методологические вопросы определения понятия “молодежь” обсуждаются в главе “Демографическая ситуация” (Елизаров В.В., Моисеенко В.М., Авдеев А.А.) (Молодежь России, с. 15-34).

²¹ *Чердниченко Г.А., Шубкин В.Н.* Молодежь вступает в жизнь, 1985; *Козлов А.А., Лисовский А.В.* Молодой человек: становление образа жизни, 1986; *Титма М.Х., Саар Э.А.* Молодое поколение, 1986; *Филиппов Ф.Р.* От поколения к поколению, 1989.

²² См., например, работы Т.А.Гурко [7].

²³ *Гурова Р.Г.* Выпускник средней школы, 1977; *Семенов В.Д.* Взаимодействие школы и социальной среды, 1986; *Кон И.С.* Ребенок и общество, 1988.

Как уже отмечалось, значительная часть исследователей при изучении образования как фактора социальной стратификации, избирает в качестве объекта исследования молодежь – выпускников 9-х и 11-х классов, учащихся средних профессиональных учебных заведений (ПТУ, СПТУ), студентов высших учебных заведений.

Что же становится предметом изучения? Достаточно традиционным в отечественной социологии является изучение образовательных и профессиональных *ориентаций* и *шансов* молодых людей²⁴. К показателям, описывающим ориентации, относят привлекательность (престижность) профессий и личные планы. Первый позволяет оценить ценностные ориентации индивида, тогда как второй – их намерения в отношении имеющихся в обществе возможностей.

Шансы определяются на основе изучения действительного распределения молодежи по различным позициям в сфере образования.

В число факторов, влияющих на межпоколенную социальную мобильность, наиболее часто включают следующие:

- 1) социальное происхождение индивида, определяемое по социальному статусу одного или обоих родителей;
- 2) тип школы, в которой он обучается до 9 класса, и тип учебного заведения для более старших возрастных групп;
- 3) характеристики места его жительства – регион, уровень урбанизации населенного пункта.

Некоторые исследователи предлагают включать в анализ и такие характеристики институциональной среды, как демографическая ситуация и структура и состояние рынка труда, по крайней мере, на локальном уровне, поскольку последние являются важными детерминантами шансов молодежи в сфере образования и на рынке труда [10: 37-38; 44; 59].

Наиболее распространенной характеристикой социальной мобильности является оценка связи между социальным статусом родителей и образованием ребенка. Традиционно при определении социального статуса учитывают профессиональную квалификацию²⁵ и, нередко, должностной статус²⁶.

В исследовательском проекте, реализуемом под руководством В.Н. Шубкина, “социальный состав учащихся анализировался по агрегированным группам, где статус определялся положением родителей учащихся по отношению к власти и собственности,

²⁴ Подробное описание данного подхода представлено в работе Д.Л.Константиновского [10: 18-20].

²⁵ Во многом это объясняется тем, что в советском обществе характер труда рассматривался в качестве основного слоеобразующего признака. Как отмечают З.Т. Голенкова и Е.Д. Игитханян, различия по характеру труда выступали главными критериями дифференциации не только между рабочим классом, служащими, но и внутри них (Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Социальная структура... С. 114). См. также работы Т.И.Заславской, Г.В.Осипова, Р.В.Рывкиной и др.

²⁶ Согласно *Т.И.Заславской*, должностное положение в системе стратификации советского общества “доминировало над квалификационно-профессиональным, а ведомственная принадлежность места работы – над интеллектуальным содержанием труда” (Заславская Т.И. Трансформация российского общества как предмет мониторинга. Цит. по: Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. С. 16).

характеру их труда и уровню образования. ...При этом определяющим принималось социальное положение того из родителей, социальный статус которого был выше” [10: 60].

Соответственно, были выделены следующие социальные группы: “дети руководителей высокого, среднего и низкого рангов – региональных, партийных, производственных и др.; дети специалистов – лиц высококвалифицированного умственного труда, имеющих высшее образование, не занимающих руководящие должности; дети служащих – работников преимущественно умственного труда, не выполняющих управленческих функций, имеющих среднее образование, общее или специальное; дети рабочих и крестьян – лиц преимущественно физического труда, не требующего высокого уровня образования и не связанного с управлением” [10: 60].

По мнению *М.Н. Руткевича*, тип школы опосредует связь между статусом родителей и уровнем образования ребенка. Социальный статус родителей детерминирует выбор школы и продолжение обучения после 9 класса, тогда как уже тип учебного заведения определяет шансы выпускника на поступление в высшее учебное заведение [22: 30-43].

Дополнительной характеристикой образовательных и профессиональных шансов является уровень урбанизации места жительства молодого человека.

Включение в анализ характеристик места жительства позволяет оценить степень “закрытости” региональной системы образования.

Что касается социального капитала, то, к сожалению, его влияние на формирование человеческого капитала ребенка можно оценить лишь косвенно, на основании результатов исследований социальной адаптации и профессионального самоопределения учащихся. В исследованиях первого типа (преимущественно, социально-психологических) предметом изучения становятся факторы, определяющие степень социальной адаптации детей и молодежи, – главным образом, влияние социального окружения (семьи, сверстников, школы).

Роль социального окружения, но уже применительно к формированию профессиональных ориентаций, изучается также в исследованиях профессионального самоопределения молодежи.

Кроме того, следует упомянуть исследования в области социологии семьи, которые позволяют оценить значимость структурного социального капитала для развития способностей и успеваемости детей младшего школьного возраста.

Можно выделить следующие основные характеристики образовательной системы современной России, которые отмечает большинство исследователей:

- “самовоспроизводство” социальных классов через систему образования;
- разрыв в качестве образования, которое предоставляют школы, и требованиями к нему, предъявляемыми со стороны вузов;
- усиления влияния фактора урбанизации на доступ к образованию;
- региональное “замыкание” средних специальных и высших учебных заведений;
- большое значение семьи и друзей и минимальное – школы в профессиональном самоопределении молодежи.

“Самовоспроизводство” через систему образования характерно как для рабочего класса, так и для интеллигенции. Основные различия наблюдаются уже в системе среднего образования.

Согласно *А.А. Овсянникову*, распределение молодежи в системе образования жестко социально детерминировано: “Если в средних общеобразовательных школах более двух третей родителей учащихся-старшеклассников являются служащими и специалистами, то в ПТУ учатся преимущественно выходцы из семей рабочих, колхозников” [13: 149].

Ф.Э. Шереги отмечает, что “процесс традиционного самовоспроизводства рабочего класса через систему ПТУ и СПТУ не претерпевает существенных изменений: ...более 50% отцов и 30% матерей учащихся СПТУ – представители рабочего класса и служащих без высшего образования” [27: 22].

Это же подтверждают и результаты других исследований. Так, по данным опросов 1993—94 гг., проведенных в Переславле-Залесском, большинство учащихся 10-11 классов имели родителей с образованием не ниже среднего (80% отцов и 87,8% матерей), примерно у трети хотя бы один из родителей имел высшее образование (32,2% и 27,2% отцов и матерей соответственно)²⁷.

Таким образом, можно предположить, что по крайней мере на образовательные решения выпускников основной школы (9-е классы) решающее значение оказывает человеческий капитал их родителей, выраженный в их социальном статусе.

Другим фактором, по мнению исследователей, определяющим шансы молодежи на получение высшего образования, является тип школы. Согласно *М.Н. Руткевичу*, “различие между социальным составом родителей “обычных” и “альтернативных” школ... сохраняется и даже усиливается” в старших (10, 11) классах средней школы [23: 53].

К аналогичному заключению приходит *Э.М. Коржева*, утверждающая, что “дети не только отличаются по социально-образовательному цензу родителей, но целыми классами и школами тяготеют к тем или иным социальным группам” [12: 148].

Наконец, исследование *С.А. Алашеева* и *И.В. Цветковой*, проведенное в 1995, 1997 гг. в Тольятти и Санкт-Петербурге, показало, что “в связи с появлением лицеев, гимназий, частных школ, важным фактором, опосредующим характер межличностных отношений, становится тип школы” [1: 231]. Они указывают также на то, что ученики частных школ (лицеев, гимназий и пр.) ценят знания, полученные в школе, больше, чем ученики обычных школ [1: 231].

Очевидно, что при низком качестве образовательных услуг, которые предоставляет обычная школа²⁸, выбор частной школы или лицея, качество услуг которых, возможно, выше, диктуется стремлением родителей облегчить переход ребенка в высшее учебное заведение. Ряд таких школ имеет тесные связи с высшими учебными заведениями, что повышает шансы их выпускников на поступление в вуз.

Именно этим обстоятельством, по-видимому, объясняются те различия в оценках учащимися того, что дала им школа, которые фиксируют *С.А. Алашеев* и *И.В. Цветкова*. Поскольку дети идут в частные школы с “прицелом” на получение высшего образования, то и ценность образования для них выше. Возможно, правда, что разница в ответах обусловлена и реальным различием в качестве образования между обычными и частными школами.

²⁷ В общей численности населения города среднее и выше образование имели 37,3% всех лиц трудоспособного возраста, а высшее – 8%.

²⁸ См., например, *Шереги Ф.Э.* [27: 33-35].

Однако возможность получать привилегированное среднее образование во многом обусловлена материальными возможностями семьи: значительная часть “альтернативного” образования в старших классах является платной.

Обучение в частных школах и лицеях – лишь один из способов повысить вероятность поступления в высшее учебное заведения. Другие способы (альтернативные или дополняющие) включают самостоятельную подготовку, занятия на подготовительных курсах, с репетитором и, наконец, оплата вступительных экзаменов (взятки).

С одной стороны, необходимость таких действий обусловлена снижением качества школьного образования: “...базируясь только на школьных знаниях, за последние 5 лет в вузы поступило не более трети студентов. Еще треть выпускников школ, чтобы поступить в вуз, вынуждена заниматься на подготовительных курсах, до 20% нанимают репетиторов и примерно столько же готовятся самостоятельно” [27: 34].

С другой, нынешняя система вступительных экзаменов в вузы, на наш взгляд, служит прекрасной иллюстрацией феномена “социального ограждения”. В отсутствие единой системы образовательных стандартов, вузы манипулируют конкурсной системой для отсева тех, кто заранее не подготовился к их требованиям (например, с помощью занятий с репетитором – преподавателем этого вуза). По мнению Ф.Э.Шереги, “нынешняя конкурсная система (ее существующие “лазейки” – взятки, корпоративная порука репетиторов) нацелена в основном на “самовоспроизводство” класса интеллигенции” [27: 36].

Детальный анализ влияния уровня урбанизации на притязания и шансы выпускников средних школ представлены в многолетнем исследовании молодежи, проводимом под руководством *В.Н.Шубкина* [10].

Результаты исследования фиксируют рост доли детей специалистов и служащих в малых городах и поселках и детей специалистов в селах среди выпускников средних школ. По мнению *Д.Л. Константиновского*, это обусловлено сокращением образовательной миграции из малых населенных пунктов в более крупные, что, по-видимому, вызвано снижением возможностей родителей отправлять детей заканчивать образование в более крупном поселении [10: 96].

В 90-е годы усилился разрыв между долей поступивших в вузы в общей численности выпускников областных центров, с одной стороны, и средних, малых городов, поселков и сел, с другой [10: 200].

Одновременно Константиновский отмечает увеличение доли выпускников средних сельских школ среди учащихся СПТУ [10: 203-204].

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что уровень урбанизации места окончания школы является значимым для дифференциации личных планов и шансов выпускников школ.

Другой характеристикой места жительства выпускника школы, которая существенно детерминирует величину и качество его человеческого потенциала, является регион. Согласно данным, которые приводит Овсянников, “по количеству специалистов с высшим образованием отдельные регионы различаются в 2-2,5 раза. Оценка возможности получения высшего образования у сельских юношей и девушек в 4 раза ниже, чем у городских” [13: 149].

Ф.Э.Шереги отмечает, что “в последние 5 лет наметилось не только социальное, но и региональное “замыкание” вузов. Это означает, что 85% абитуриентов представляют население региона (63,2% – города), в котором расположен вуз. Тенденция такого

регионального “замыкания” учащегося контингента вузов характерна как для территорий, так и для факультетов” [27: 40]. В числе основных причин “замыкания” абитуриентов на своих региональных вузах назывались отсутствие средств для проживания, особенно в таких “дорогих” городах, как Москва и Санкт-Петербург”, и сложная криминогенная ситуация [27: 41].

Такая же ситуация характерна для средних специальных учебных заведений: более 80% учащихся СПТУ живут в этом же городе [27: 21].

Очевидно, что в отсутствие единых образовательных стандартов и системы всеобщего тестирования знаний учащихся школ, такое региональное “закрытие” приводит к усилению разрыва в качестве подготовки рабочей силы, что, при низкой трудовой мобильности, приводит к усилению региональных диспропорций.

А.А. Овсянников ставит вопрос о качественном аспекте образовательного статуса в несколько иной плоскости. Он анализирует востребованность образовательной подготовки со стороны общества и приходит к выводу, что “несоответствие образовательного и профессионального статусов характерно для всех (по уровню образования) групп российской молодежи... Только около половины молодежи имеют образовательный статус, соответствующий выполняемой работе” [13: 149]. «Общество, – отмечает он, – несет огромные потери из-за того, что значительная часть молодежи трудится на местах, не требующих такого уровня образования» [13: 148].

Такая постановка проблемы отсылает нас к вопросу использования человеческого капитала, что, однако, не является темой данной работы.

Как уже отмечалось, проводимые исследования не позволяют оценить роль социального капитала в воспроизводстве человеческого капитала у молодежи

Тем не менее, следует отметить, что, по данным исследований профессионального самоопределения молодежи, решающую роль в нем играет семья.

По данным, которые приводит Ф.Э.Шереги, с матерью проблему профессионального самоопределения обсуждает 76,1% учащихся 9-х классов, с друзьями – 58,1%, с отцом – 48,8% [27:13].

Взгляды на жизнь у учащихся старших классов совпадают с мнением матери у 53,5% опрошенных в 9-м классе, у 41,6% в 10-м и у 47% в 11-м; совпадение со взглядами друзей отмечают 38,8%, 45,2% и 57,7% опрошенных; с мнением отца – 34,9%, 31,9% и 25,1% учащихся 9, 10, 11 классов соответственно [27: 15].

Похожую картину рисует исследование Пономарчук и Толстых. По их мнению, ведущую роль в решении проблемы продолжения образования учащимися 9-х классов играют позиции семьи и, прежде всего, матери; в значительной мере на принятие решения влияет фактор школьного коллектива: “если класс связывают образовательные интересы, то вероятность принятия решения продолжить обучение именно в школе выше” [16: 76].

В завершение, обозначим основные факторы, которые, как указывают проведенные исследования, влияют на воспроизводство человеческого капитала в России.

Первую, и основную, группу факторов составляют те, которые определяют неравный доступ к образовательным ресурсам. К ним относятся следующие:

- снижение качества образовательных услуг и коммерциализация образования (снижение доступности качественного образования), следствием которых является

усиление зависимости между объемом финансового капитала в семье и шансами на продолжение обучения;

- низкая социальная защищенность учащихся и студентов средних и высших учебных заведений и падение уровня жизни в целом по стране, что является источником усиления различий в уровне образования в зависимости от степени урбанизации места окончания школы, а также:
- региональное “замыкание” средних специальных и высших учебных заведений;
- последствия действия перечисленных факторов могут быть интерпретированы в терминах концепции культурного капитала, а именно: различия в качестве образования приводят к культурному дефициту у отдельных социальных групп, выделенных по критериям социального статуса, уровня урбанизации места окончания школы и региона проживания.

По мнению многих исследователей, именно факторы этой группы детерминируют различия в уровне и качестве образования в разных социально-экономических группах.

Вторая группа факторов определяет неравенство результатов и может быть описана в терминах концепции капиталов:

- профессиональная ориентация учащихся 9-11 классов происходит, в первую очередь, под влиянием семьи (в значительной мере, матери), а уже затем – друзей; роль школы в этом процессе – минимальна;
- при этом решающее значение оказывает человеческий капитал родителей учеников.

3.3. Основные факторы воспроизводства человеческого капитала в современной России

Обобщим результаты теоретической дискуссии и эмпирических наблюдений по вопросам образования человеческого капитала, рассмотренные в данной и предыдущих главах.

Анализ теоретических воззрений (§ 1.3) позволил нам выделить следующие основные факторы воспроизводства человеческого капитала:

I. На доступ к образованию влияют следующие факторы:

- (1) Тип поселения ученика.
- (2) Финансовый капитал и
- (3) Культурный капитал, действие которых опосредовано.
- (4) Модель образовательной системы (поддерживающая или конкурентная).

II. Различия в уровне и продолжительности образования определяются воздействием таких факторов, как:

- (1) Способности ученика (сугубо индивидуально), на которые, помимо генетических факторов, могут влиять такие социальные факторы, как:
- (2) Гендер и этничность;
- (3) Человеческий капитал родителей;
- (4) Финансовый капитал семьи;
- (5) Социальный капитал семьи и ближайшего окружения;

(6) Тип школы, опосредующий влияние факторов (3) и (4).

Дальнейшее изучение эмпирических свидетельств участия указанных выше факторов в воспроизводстве человеческого капитала на материале зарубежных и российских исследований позволило выделить наиболее устойчивые связи (глава 2).

Так, при определении детерминант **доступа к образованию** (§ 2.2) оказалось, что эмпирические исследования устойчиво подтверждают влияние:

(1) *Типа поселения:*

Роль данной переменной усиливается при переходе на более высокие уровни образовательной системы (в старшие классы средней школы и высшие учебные заведения), причем существенным оказывается уровень урбанизации населенного пункта (подтверждается на материале США и России) и финансовые ресурсы данного региона, выделяемые на образование (США и Россия). В России, помимо этого, существенное влияние оказывает удаленность региона, в котором проживает учащийся, от центра (то есть Москвы и Санкт-Петербурга): чем больше расстояние, тем меньше образовательная эмиграция из региона и тем более “закрытой” в нем является система профессионального образования.

(2) *Финансового капитала семьи*, действие которого опосредуется (3) *образовательной системой:*

Сравнение результатов исследований, проведенных в США и Великобритании, показало, что роль материальной обеспеченности семьи выше в странах, где принята “поддерживающая” модель образовательной системы и, соответственно, отбор учащихся по способностям происходит на ранних стадиях (Великобритания). При этом исследователи отмечают, что влияние финансового капитала в такой модели возрастает при переходе от начальной школы к основной, затем к средней и далее – к высшей.

В России финансовые ресурсы родителей – едва ли не наиболее важный фактор, детерминирующий различия в шансах учеников на продолжение образования и его качество. Основная причина кроется, по мнению исследователей, в низком качестве образовательных услуг средней школы и коммерциализации образования.

На различия в **“результатах” образования** (§ 2.3), по мнению исследователей, влияют (в порядке убывания консистентности признаков):

(1) *Социальный капитал* семьи и ближайшего окружения (семейной общины, физического соседства, сверстников и друзей).

При этом наиболее устойчивой оказалась корреляция между уровнем и успехами в образовании и такой характеристикой социального капитала, как число родителей и отношения родства с ними (биологические или приемные). Наличие в семье двух биологических родителей позитивно влияет на успехи в образовании на протяжении всего периода обучения.

Следует отметить, во-первых, что наличие структурного капитала является необходимым, но недостаточным условием воспроизводства человеческого капитала, и, следовательно, необходимо создание условий, при которых этот социальный капитал будет позитивно влиять на образование. А это, в свою очередь, требует от исследователя изучения не только структурных характеристик социального капитала, но и контекста взаимоотношений (или процессуальных характеристик).

Во-вторых, как показали исследования, влияние социального капитала на воспроизводство человеческого капитала происходит как непосредственно, так и через

взаимодействие с другими факторами. Согласно проведенным исследованиям, во взаимодействие с социальным капиталом чаще вступает капитал финансовый.

(2) *Человеческий капитал* родителей

Большинство западных исследователей показывает, что, по крайней мере, в странах с высоким уровнем развития культурные ресурсы семьи имеют большее значение для воспроизводства человеческого капитала, чем материальные.

В то же время сопоставление данных различных исследований позволяет предположить, что *относительный* вклад человеческого капитала родителей в воспроизводство человеческого капитала снижается по мере взросления ребенка. По-видимому, этот тренд можно объяснить либо общим снижением влияния семьи на образовательные и профессиональные ориентации ребенка за счет усиления роли друзей (что фиксируется и в отечественных, и в зарубежных исследованиях), либо усилением “рестриктивной” роли финансового капитала, которая была рассмотрена выше.

Данные российских исследований, к сожалению, не позволяют, хотя бы приблизительно, оценить независимый вклад человеческого и финансового капитала родителей в воспроизводство человеческого капитала детей.

(3) *Финансовый капитал* семьи

Изучение влияния финансового капитала семьи на когнитивное развитие детей в младшем возрасте выявило наличие значимой положительной корреляции между ними. Однако данные зарубежных исследований факторов продолжительности образования и школьной успеваемости показали, что прямой и независимый эффект финансовых ресурсов родителей на образовательные успехи детей минимален и высокий уровень доходов сам по себе еще не гарантирует успех ребенка в старших классах.

В России, по-видимому, участие финансового капитала в детерминировании продолжительности обучения выше, чем в западных странах, по крайней мере, на это указывает ряд исследователей. Однако вопрос о влиянии материальных ресурсов на когнитивное развитие и успеваемость остается открытым.

(4) *Гендерные и этнические различия*

Исследователи склоняются к тому, что источником гендерных и этнических различий в образовании является действие “скрытой программы” – усиления ролевых различий в поведении и мировоззрении в процессе социализации, что позволяет интерпретировать наблюдаемые различия в терминах теории “культурного воспроизводства”.

Что касается самих различий, то, по-видимому, в России они выражены слабее, чем в западных странах, по крайней мере, на этапе школьного обучения.

(5) *Тип школы*

Результаты исследований воздействия типа школы на образование ребенка весьма противоречивы. По мнению зарубежных исследователей, на успеваемость оказывает влияние не столько материальная оснащенность школ, сколько характеристики межличностных отношений, влияющие на интерес и вовлеченность детей в образование.

Выявленные закономерности позволяют нам выдвинуть ряд гипотез, описывающих процесс воспроизводства человеческого капитала в современной России.

Изучение факторов, определяющих неравенство возможностей в образовании, достаточно хорошо представлено в современных российских исследованиях. Как уже отмечалось, “самовоспроизводство” социальных классов через систему российского образования, вероятнее всего, обусловлено действием именно указанных причин.

Возможные механизмы их влияния были описаны выше, здесь же мы только укажем, что показатели и удаленности региона от центра, и степени урбанизации населенного пункта должны, безусловно, входить в число переменных при изучении факторов воспроизводства человеческого капитала.

Влияние финансового капитала родителей на доступ к образованию может, по-видимому, быть описано через корреляцию показателей, характеризующих финансовые ресурсы семьи, с переменными “тип школы (обычная бесплатная или платная частная)”, “обращение к дополнительным (платным) услугам по подготовке ребенка к поступлению в вуз”.

Определение финансового капитала только на основании доходов, как это принято во многих зарубежных исследованиях, по-видимому, некорректно для российских условий, когда доходы не отражают реальную ситуацию с финансовыми ресурсами семьи. Возможно, в качестве дополнительной характеристики финансового капитала семьи следует учитывать ее материальную обеспеченность, как это было сделано, например, Матею для Чехословакии [56].

Среди факторов, влияющих на неравенство результатов образования, в российских исследованиях представлены: человеческий капитал (социальный статус) родителей, отчасти – финансовый капитал и гендер.

Роль финансового капитала так же, как и в не российских исследованиях, будет, по-видимому, возрастать по мере взросления ученика. Даже при условии реформирования системы образования и введения государственного минимума образования [20: 186] расходы будут включать оплату дополнительных курсов, обеспечивающих формирование знаний, навыков и умений, выходящих за рамки стандарта, создание и поддержание материальной базы для занятий учащегося дома (компьютер, книги, посещение музеев, театров и пр.).

В то же время, по нашим предположениям, роль финансового капитала будет усиливаться под воздействием ориентированного на школу социального капитала (мотивация всех этих затрат) и, возможно, положительно коррелировать с объемом человеческого капитала родителей (установка на “самовоспроизводство”).

Изучение роли социального капитала в образовании практически не представлено в российских исследованиях.

Наши предположения относительно влияния структурного социального капитала базируются на зарубежных исследованиях этого вопроса и российских работах в сфере социологии семьи.

Мы предполагаем, что число родителей и степень родства с ними (биологические или приемные) будут оказывать влияние на воспроизводство человеческого капитала на протяжении всего периода обучения ребенка. При прочих равных условиях наилучшие результаты в образовании будут демонстрировать дети, проживающие в семьях с двумя биологическими родителями

Количество братьев/сестер само может служить функцией от (а) материальной обеспеченности семьи (в менее обеспеченных семьях увеличение числа детей приводит к проблеме распределения ресурсов [56] и (б) уровня человеческого капитала

родителей (чем выше капитал, тем большую ценность представляет время и тем ценнее досуг, что приводит к отказу от большого количества детей в пользу работы и досуга).

Соответственно, мы предполагаем, что количество детей будет отрицательно коррелировать с размером финансового и человеческого капитала родителей.

Изучение профессионального самоопределения учащихся, показавшее, что семья – это главный актор при определении профессиональных планов учащегося, кроме того, а также важная роль семейной обстановки в социальной адаптации подростков, которую отмечают исследователи [7: 143-147], послужили источником следующих предположений.

Социальное взаимодействие родителей и детей по вопросам образования будет положительно влиять на продолжительность и успешность обучения детей, в том числе и в старших классах.

Более того, огромная роль мнения родителей (и особенно матери), которую выявили исследования профессионального самоопределения, заставляет предположить, что вклад социального капитала семьи в воспроизводство человеческого капитала будет более существенным, чем это демонстрируют зарубежные исследования.

Большинство исследований роли социального капитала в образовании проводилось в США, где, на наш взгляд, молодежь является более независимой от мнения и помощи родителей, чем в России.

Что касается взаимоотношений родителей и школы, то следует отметить, что традиции привлечения родителей к управлению школьным процессом, в отличие от США, где этот вопрос изучался, у нас нет. Контакты родителей и школы часто являются вынужденными и вызваны успеваемостью и поведением их детей либо необходимостью “внебюджетного” финансирования определенных школьных расходов.

Однако, на наш взгляд, изучение даже того, по каким поводам и с какой интенсивностью происходит общение родителей с учителями и школьной администрацией, является полезным. Что касается влияния данного фактора на успеваемость детей, то, по-видимому, оно будет положительным.

Заключение

В данной работе была представлена попытка разобраться в причинах воспроизводства неравенства через систему образования. Для этого мы обратились к концепции человеческого капитала, предложенной экономистами.

Согласно конвенциональному определению, человеческий капитал представляет собой запас знаний, умений, навыков и квалификации, которыми располагает индивид. Таким образом, понятие человеческого капитала отсылает нас к двум определениям образования – как ресурса (собственно человеческий капитал) и как системы (в которой происходит его накопление).

Это, в свою очередь, позволяет перекинуть мост между экономическим и социологическим подходами к образованию. Первый из них (экономический) рассматривает образование как источник экономического роста (через повышение качества рабочей силы и производительности труда) и оценивает его с позиций экономической эффективности. В поле зрения второго (социологического) оказываются вопросы социализации индивида в обществе и, следовательно, роль

образования в передаче культурных и моральных ценностей, а также проблемы социального неравенства и, значит, возможности социальной мобильности.

В рамках экономической теории факторами, детерминирующими воспроизводство человеческого капитала, оказываются способности индивида и его возможности, определяемые материальными ресурсами его семьи.

Однако такой подход не учитывает “социальной укорененности” экономических действий индивида, к каковым, безусловно, относится и получение образования.

Социологический подход к проблеме воспроизводства человеческого капитала шире.

Проведенный нами анализ теоретических воззрений в данной области показал, что воспроизводство человеческого капитала зависит от влияния ряда факторов:

Во-первых, детерминант неравного доступа к образованию, таких как тип поселения ученика, финансовый капитал и культурный капитал, действие которых опосредовано моделью образовательной системы (поддерживающая или конкурентная).

Во-вторых, показателей, влияющих на различия в уровне и продолжительности образования, определяются воздействием следующих факторов: способности ученика (сугубо индивидуально), на которые, помимо генетических факторов, могут влиять такие социальные факторы, как гендер и этничность, человеческий капитал родителей, финансовый капитал семьи, социальный капитал семьи и ближайшего окружения, тип школы, опосредующий влияние человеческого и финансового капиталов.

Изучение результатов зарубежных эмпирических исследований позволило уточнить характер и силу влияния этих факторов, а также отказаться от использования некоторых из них. В окончательном виде нами были оставлены следующие факторы воспроизводства человеческого капитала:

- так называемые “ограничители”: тип населенного пункта, в том числе степень его урбанизации, модель образовательной системы (“конкурентная” или “поощрительная”) и финансовые ресурсы семьи;
- факторы, определяющие успехи и продолжительность в образовании: социальный капитал семьи и ближайшего окружения (семейной общины, физического соседства, сверстников и друзей); человеческий капитал родителей; финансовый капитал семьи; гендерные и этнические различия; тип школы.

Дальнейшее изучение эмпирических источников, но теперь уже российского происхождения, показало, что в основном эти факторы “работают” и в России, хотя сила их влияния может отличаться.

Следует отметить, что набор переменных в российских исследованиях несколько отличается от используемого на Западе. С одной стороны, в них представлен весь набор факторов-“ограничителей”, к которым нередко добавляют характеристики демографической ситуации и рынка труда в регионе проживания. С другой, практически нет традиции исследования влияния социального капитала на образование детей и молодежи.

На основании обобщающего анализа вторичных источников и с учетом высказанных замечаний в исследовании была предпринята попытка выдвинуть некоторые предположения, которые, по мнению автора, при условии их детальной операционализации могли бы послужить основой эмпирического изучения механизмов воспроизводства человеческого капитала.

Хотелось отдельно отметить необходимость включения в анализ переменных, характеризующих социальный капитал. Как показал анализ, вклад социального капитала в образование заметно превышает все остальные. Кроме того, социальный капитал способен изменять действие других факторов в воспроизводстве человеческого капитала. Особенно сильные корреляции были обнаружены с финансовым капиталом, что позволяет говорить о том, что благодаря сильному социальному капиталу родители с низким уровнем доходов могут преодолеть негативные тенденции, вызванные недостатком финансовых ресурсов.

В российских условиях относительно низкой миграции большой интерес представляет также изучение влияния социального капитала сообществ, ближайшего окружения семьи и ребенка, хотя эмпирические свидетельства такого влияния весьма противоречивы.

Необходимость изучения механизмов воспроизводства человеческого капитала, по мнению автора, диктуется современной социально-экономической ситуацией в стране. В условиях начала экономического роста и разваливающейся системы образования через относительно небольшой промежуток времени страна может столкнуться с недостатком квалифицированных трудовых ресурсов, что существенно затянет наш и без того долгий путь к относительному благополучию. Особо отметим актуальность проведения детального эмпирического изучения факторов воспроизводства человеческого капитала в преддверии реформы образовательной системы.

Библиография

1. *Алашеев С.Ю., Цветкова И.В.* Межличностные отношения в школе // Социологический журнал, 1998, № 3/4.
2. *Астафьев Я.У., Шубкин В.Н.* Социология образования в СССР и в России // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. М.: На Воробьевых, ИС РАН, 1996. С. 345-368.
3. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
4. *Бурдые П.* Социальное пространство и генезис классов // Бурдые П. Социология политики. М.: 1993.
5. *Вебер М.* Основные понятия стратификации // Социологические исследования. 1994. № 5. С. 148-160.
6. *Гидденс Э.* Социология образования. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
7. *Дербенев Д.П.* Социальная адаптация подростков. // Социологический журнал, 1997, № 1. С. 142-147.
8. *Джери Д., Джери Дж.* Collins: Большой толковый социологический словарь, Т.1. М.: Вече-Аст, 1999.
9. *Капелюшников Р.И.* Теория человеческого капитала // Московский либертариум, 1999, 23 августа. URL:<http://www.libertarium/10624/lib_article/>
10. *Константиновский Д.Л.* Динамика неравенства / Под ред. В.Н. Шубкина. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
11. *Константиновский Д.Л., Хохлушкина Ф.А.* Формирование социального поведения молодежи в сфере образования // Социологический журнал, 1998, №3/4. С.

12. *Коржева Э.М.* Адаптация подростков к рыночным отношениям // Социологический журнал, 1996, № 2. С. 141—151.
13. Молодежь России: тенденции, перспективы / Под ред. д.ф.н. И.М. Ильинского, А.В. Шаронова. М: Молодая гвардия, 1993.
14. *Нестерова Д., Сабирьянова К.* Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России / РПЭИ: Научный доклад, № 99/04, декабрь 1998.
15. *Пиирайнен Т., Турунцев Е.* Формирование классового общества в России // Вопросы экономики, 1998, № 7. С. 65-77.
16. *Пономарчук В.А., Толстых А.В.* Среднее образование: две критические точки современной школы // Социологические исследования, 1994, № 12. С. 59-76.
17. *Радаев В.В.* Стратификационный анализ постсоветской России: неовеберианский подход // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России. М., 1999.
18. *Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1998.
19. *Радаев В.В., Шкартан О.И.* Социальная стратификация. М.: Аспект-Пресс, 1996.
20. Реформирование некоторых отраслей социальной сферы России.
21. Российская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. Г.В. Осипова. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1998.
22. *Руткевич М.Н.* Социальная ориентация выпускников основной школы // Социологические исследования, 1994, № 10. С. 30-43.
23. *Руткевич М.Н.* Социальная ориентация выпускников средней школы // Социологические исследования, 1994, № 12. С. 53-59.
24. *Семенова В.В.* Социология молодежи // Социология в России / Под ред. В.А.Ядова. М.: На Воробьевых, ИС РАН, 1996.
25. *Томпсон Д.Л., Пристли Д.* Социология: вводный курс. М., Львов: АСТ, Инициатива, 1998.
26. *Чередниченко Г.А.* Школьная реформа 90-х годов: нововведения и социальная селекция // Социологический журнал, 1999, № 1/2.
27. *Шереги Ф.Э., Харчева В.Г., Сериков В.В.* Социология образования: прикладной аспект. М.: Юристъ, 1997.
28. Экономика образования // Обзор экономической политики в России за 1998 год / Авдашева С.Б., Астапович А.З., Беляев Д.А. и др.; Бюро эконом. анализа. М.: РОССПЭН, 1999. С.302-318.
29. *Astone Nan M., McLanahan S.S.* Family Structure, Parental Practice and High School Completion // American Sociology Review, 1991, Vol. 56. P. 309-320.
30. *Ballantine J.H.* The Sociology of Education.
31. *Banks O.* The Sociology of Education. L.: B.T. Batsford, Ltd, 1971.
32. *Barros R., Lam D.* Income and Educational Inequality and Children's Schooling Attainment // Opportunity Foregone: Education in Brazil. Washington: Inter-American Development Bank, 1996. P. 337-366.

33. *Becker G.S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1992.
34. *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society 1973.
35. *Berelson B., Steiner G.A.* Human Behavior: An Inventory of Scientific Findings. NY, Burlingame: Harcourt. 1962.
36. *Bourdieu P., Passeron J.-C.* Reproduction in Education, Society and Culture. L., Newbury Park, New Delhi: Sage Publications, 1994.
37. *Chiswick B.R.* Differences in Education and Earning Across Racial and Ethnic Groups: Tastes, Discrimination, and Investment in Child Quality // Quarterly Journal of Economics, 1988, Vol. CIII, No. 3. P. 571-597.
38. *Coleman J.S.* The Family, the Community, and the Future of Education // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1989. P. 169-185.
39. *Coleman J.* Foundations of Social Theory. L., Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1990.
40. *Coleman J.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, 1988, Vol. 94. (Supplement). S 95—S120.
41. *Conway S.* The Reproduction of Exclusion and Disadvantage: Symbolic Violence and Social Class Inequalities in "Parental Choice" of Secondary Education // Sociological Research Online, 1997, vol. 2, № 4 URL: <<http://www.socresonline.org.uk/socresonline/2/4/4.html>>
42. *Datcher L.* Effects of Community and Family Background on Achievement // The Review of Economics and Statistics, 1982, Vol. LXIV, No. 1. P. 32—41.
43. *Davis K., Moore W.E.* Some Principles of Stratification // Bendix, Lipset ...
44. *Doyle D.P.* The Social Consequences of Choice: Why It Matters Where Poor Children go to School // The Heritage Foundation Backgrounder, 1996, July 25. P.1-8.
45. *Dornbusch S.M., Wood K.D.* Family Processes and Educational Achievement // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1989. P. 66-95.
46. *Erickson B.H.* Culture, Class, and Connection // American Journal of Sociology, 1996, Vol. 102, No. 1. P. 217-251.
47. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness // American Journal of Sociology, Vol. 91, N 3. November 1985. P. 481-510.
48. *Hallinan M.T., Kubischek W.N.* Conceptualizing and Measuring School Social Networks // American Sociological Review, 1999, Vol. 64, No. 5, P.687-693.
49. *Halsey A.H., Heath A.F., Ridge J.M.* Origins and Destinations: Family, Class, and Education in Modern Britain. Oxford: Clarendon Press, 1980.
50. *Jencks Ch. et al.* Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. Penguin Books, 1975.
51. *Klasen S.* Social Exclusion and Children In OECD Countries: Some Conceptual Issues. // Paper presented for an OECD expert seminar on *Childhood Social Exclusion* (CERI),

- 1999,
URL: <<http://www.oecd.org/els/papers/papers.htm#8>>
52. *Levine D.U., Havighurst R.J.* Society and Education. Boston, London, Sydney, Toronto: Allyn and Bacon, 1989.
53. *Mach W., Bogdan, Peschar J.L.* On the Changing Role of Education in Social Reproduction in different Sociopolitical Systems. // Class Structure in Europe ed. by Haller M. NY, London: M.E. Sharpe, 1990. P. 92-120.
54. *Magrab Ph.R.* Social Exclusion and Children: A Brief Review of Selected Literature / Paper presented for an OECD expert seminar on *Childhood Social Exclusion* (CERI), 1999,
URL: <<http://www.oecd.org/els/papers/papers.htm#8>>
55. *Mateju P., Peschar J.L.* Family Background and Educational Attainment in Czechoslovakia and the Netherlands // Class Structure in Europe ed. by Haller M. NY, London: M.E. Sharpe, 1990. P.121—145.
56. *Müller W., Loettinger P., Kuenig W., Karle W.* Class and Education in industrial Nations // Class Structure in Europe ed. by Haller M. NY, London: M.E. Sharpe, 1990. P. 61-91.
57. *Milner A.M.* Family Structure and The Achievement of Children // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1989. P. 32-65.
58. *Morgan S.L., Sorenson A.B.* Parental Networks, Social Closure, and Mathematics Learning: A test of Coleman's social Capital Explanation of School Effect // American Sociological Review, 1999, Vol.64, No.5, P. 661—681.
59. *Schuller T.* The Complementary Roles of Human and Social Capital // Paper presented for an international symposium on *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, HRD Canada and the OECD, March 19-21,2000.
URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10624/lib_article>
60. *Schultz T.W.* Origins of Increasing Returns. Oxford, Cambridge: Blackwell, 1993.
61. *Steinberg L.* Communities of Families and Education // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1989. P. 138-168.
62. *Teachman J.D., Paasch K., Carver K.* Social Capital and the Generation of Human Capital // Social Forces, June 1997, 75(4): 1343—1359.
63. *Tumin M.L.* Social Stratification: the forms and functions of inequality. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1985.
64. *Woolcock M.* The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes // Paper presented for an international symposium on *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, HRD Canada and the OECD, March 19-21, 2000.
URL: <http://www.oecd.org/els/papers/papers.htm#1>

Новые переводы

VR В настоящее время возрастает интерес к новому французскому институционализму и, в особенности, к экономике конвенций Люка Болтански и Лорана Тевено. Переводы текстов Тевено уже публиковались в журналах «Вопросы экономики» (1997, № 7), «Социология и культурная антропология» (2000, № 3). Лоран Тевено периодически читает лекции во Французском Колледже при Московском государственном университете. В 2000 г. он также выступил с публичными лекциями в Государственном университете – Высшей школе экономики и Московской Высшей школе социальных и экономических наук.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ: ПРЕОДОЛЕННОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ?*

Лоран Тевено

Высшая школа социальных наук,
Группа политической и моральной социологии (Париж)
E-mail: thevenot@ehess.fr

Перевод – Т.Бокова, А.Олейник

Введение¹

Противопоставление понятий «социальная норма» и «рациональность» делит социологов и экономистов на два противоборствующих лагеря, отличающихся способами описания человеческого поведения. Лежа в основе резко выраженного

* Данный текст является переводом статьи Tevenot, Laurent. *Rationalité ou normes sociales: une opposition dépassée?* In: Gerard-Varet L.-A., Passeron J.-C., (dir.), *Le Modèle et l'Enquete. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Paris: Ed. de l'EHÉSS, 1995. Перевод опубликован в слабо доступном издании: *Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития*. М.: Гос. университет - Высшая школа экономики, 1999, с. 159-208. Перевод размещен в нашем журнале с согласия издательства.

¹ Представление данной работы в рамках семинара, посвященного роли рациональности в общественных науках, позволило получить точные наблюдения для дальнейшей работы над текстом. Особенно ценными были замечания организаторов семинара, Ж.-К. Пассерона и Л.-А. Жерара-Варе. Предыдущая версия была представлена также членом лаборатории CREA и значительно выиграла от замечаний Ж.-П. Дюпюи и А. Орлеана. Окончательное редактирование стало возможным во многом благодаря дискуссиям с П. Ливе и О. Фавро в рамках преподаваемого совместно курса «Теория координации в социальных науках». Л. Тевено, среди других публикаций см. «Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире» // *Вопросы экономики*, 1997, № 7, с. 69–85.

столкновения позиций двух наук, это противопоставление обуславливает их взаимное игнорирование или попытки разделения зон влияния (п. 1.1). Фигуры действия, развивающегося вокруг каждого из двух понятий, кажутся противостоящими друг другу начиная с первоначального замысла: одна – вырисовывающая контуры социального или коллективного поведения, другая – касающаяся индивидуального решения. Для того чтобы охватить эти две фигуры в единой перспективе и отыскать общую программу для совокупности общественных наук (включая экономику), каждое из понятий необходимо рассмотреть в одних и тех же измерениях, а именно: изучать интеграцию индивидуальных действий в порядок, равновесие, координацию – термины отличаются в зависимости от предложенной схемы интеграции. Таким образом, два понятия, от которых мы оттолкнулись, находят место в двух сильно отличающихся друг от друга схемах: заведомо установленного *порядка* социального поведения; *равновесия*, являющегося результатом рационального выбора. Однако схемы, определенные парами «норма – порядок» и «рациональность – равновесие», подверглись важным трансформациям по мере того, как внимание социологов, а с недавнего времени и экономистов, устремлялось к сложному взаимодействию между индивидами, к координации и взаимной независимости. Не ведет ли проверка этих схем к переосмыслению изначальной конфронтации и понимания рациональности вообще? (п. 1.2).

Следуя традициям исследований, опирающихся на каждую из двух схем, мы попытаемся показать существующую параллельность в их развитии, ориентированном на задачу уловить непостоянную динамику локальных взаимодействий в ущерб регулярности порядков или общего равновесия. Для описания координации во взаимодействии, для того чтобы уловить процедуры согласования и их пределы, исследователь должен принимать в расчет способы представления индивидами действий контрагентов. В этой перспективе суждения участников взаимодействий не могут больше ограничиваться либо применением нормы, либо выбором между заданными а priori альтернативами. Из параллели между эволюцией социального (п. 2) и экономического (п. 3) подходов к анализу координации следует сходство между независимыми трансформациями: утверждением *интерпретативного подхода* в философии действия, антропологии и общей социологии и *когнитивного подхода* для анализа стратегических взаимодействий в экономической теории. Основываясь на этих двух трансформациях, мы поднимем общий вопрос о модальности суждения, которое выносит индивид о действиях других индивидов, а не только о нормативной или объективной ситуации. Это суждение по-разному отражено в терминах репрезентативности, смысла, взаимных ожиданий, предвосхищения, ссылки на общепринятое (*savoir commun*). Понятия нормы и рациональности соответствуют двум способам рассмотрения того, как индивид воспринимает ситуацию; и они должны быть помещены в более широком ряду форм, описывающих модальности суждения.

В последнем разделе статьи мы проанализируем последствия сделанных выше предположений и предложим своего рода отчет о разнообразных модальностях суждения, адаптированного к различным возможностям согласования действия с окружающим миром (п. 4). Мы сможем также разграничить согласование, осуществляемое в одностороннем порядке каждым из участников, когда среда взаимодействия рассматривается в качестве объективно заданной, от взаимного согласования в ходе совместной деятельности. Последнее предполагает выработку общих оценок на основе разделяемых обеими сторонами подходов. В этом контексте легко увидеть отличие между способом координации и категорией оценки (цена, репутация, общий интерес, эффективность и т.д.). Акцент на способе координации

позволяет избежать жесткого противопоставления договорных транзакций как результата рационального выбора и поведения, предопределенного социальными нормами. Это вновь ставит под вопрос исходное противопоставление нормы и рациональности и побуждает к анализу компетенции индивидов в оценках, которая затрагивает разнообразные модальности суждений в более широком понимании.

1. Рациональность и социальное действие

Определение рациональности и ее место в системе общественных наук являются яблоком раздора между различными дисциплинами и течениями². Ее спецификация в терминах оптимизационной рациональности, используемой в экономических формулировках, служит точкой отсчета при столкновениях разных научных взглядов, согласно которым она принимается или, наоборот, отвергается. В той же экономической науке другая спецификация, в терминах ограниченной и процедуральной рациональности, предложенная Саймоном, находит все большее распространение. Она широко используется в работах неoinституционалистов, которые пытаются охарактеризовать организации и особенно правила, по которым те функционируют на основе индивидуальных решений. Однако ограниченная рациональность не поддается так же хорошо, как и предыдущая, моделированию, что часто приводит к ограничению использования этой концепции. Именно в связи с понятиями, получившими развитие в социологии и антропологии (социальные нормы, ценности, культура), этот разрыв стал наиболее явным. Разрыв проявляется в четко определенных столкновениях между позициями, в столкновениях, развивающихся по более или менее агрессивным сценариям, которые обычно подразделяют на два следующих типа.

1.1. Симметричные попытки редукции

Для того чтобы избавиться от конкурирующего понятия, часто приходится ограничить исследуемые взаимодействия иллюзорным миром. Критика может быть направлена на идеализм и ирреальность исследователя или на иллюзии собственно индивидов. Критика первого типа, представленная Дюркгеймом в «Методологии социологии», касается претензий политической экономии, которая образовалась как наука, специализированная на анализе общественных фактов, претворяющихся в жизнь ввиду приобретения богатства, – претензия, провозглашенная еще Стюартом Миллем в его замысле учений о человеческой природе. Нас ничто не убеждает в том факте, пишет Дюркгейм, что есть сфера социальной активности, где желание обогащения играет в действительности преобладающую роль. Предмет политической экономии включает «не реальности, на которые можно показывать пальцем, но чисто умозрительные конструкции», которые создаются экономистами для решения конкретных задач (E. Durkheim, 1983/1895, p. 24). Второй тип критики, направленный на иллюзии собственно индивидов, представляет взгляды, развиваемые Парето в его «Трактате об общей социологии». Он противопоставляет нелогичным инстинктам, которые губят человека («рудименты»), работу, совершенную в целях объяснения действия («производную»), «симптом надобности в логике» человека, который свои инстинкты

² Наш интерес нацелен в данной работе на анализ развития общественных наук, посвященных координации действия, и на анализ роли суждений индивида в процессе координации. Мы рассматриваем только объяснения, заимствованные из совокупности терминов действия, оставляя в стороне функционалистские объяснения, которые оперируют конечными целями системы (R. K. Merton, 1968).

«воплощает в логичные или псевдологичные рассуждения» (V.Pareto, 1968/1916, п. 798, с. 434).

Этот последний тип критики часто принимает форму раскрытия действительных побудительных мотивов индивидов, а не выдвигаемых ими на первый план иллюзорных. Таким образом, данная критика является одним из видов стратегий редуцирования, которые мы будем рассматривать более детально ниже. Исследователь показывает ошибочность объяснения, даваемого самим индивидом в терминах социальной нормы и рациональности, и предлагает альтернативную интерпретацию. В данном случае ссылка на социальные нормы становится лишь оправданием, которое скрывает конкретные интересы. «Рационализация» индивидуального решения полностью охватывает коллективные устои поведения, основанные на социальных нормах.

- *Социальные нормы как результат рациональности*

Зная место, которое занимает инструментальная рациональность в экономической науке, можно увидеть именно здесь первую попытку сведения социальных норм к индивидуальной рациональности. Макс Вебер предполагает, что «один из ресурсов образования экономической теории как науки» связан с доказательством, что поведение, направляемое только интересами, производит «эффекты, эквивалентные тем, которые достигают, применяя нормы» (M.Weber, 1971/1922, р. 28). Работа Гари Беккера имеет целью распространить эту операцию сведения норм к рациональному выбору на совокупность человеческих поступков, прибегая при необходимости к понятию «фантомные цены», когда цены как таковые не существуют, потому как в данном случае под человеческими поступками понимаются действия, совершенно не относящиеся к экономическим (G.S.Becker, 1976). Выявление интересов способствует снижению роли, которую играют нормы и привычки. Что особенно очевидно в случае слепого и возведенного в абсолют использования триады: стабильные предпочтения, максимизация полезности и равновесие рынка (R.Swedberg, ed., 1990). Вопреки этому в более поздних работах неоклассиков правила и привычки вновь получают право на существование, даже учитывая, что речь идет об объяснении с их помощью структур, которые оказывают давление на урегулирование контрактов в условиях максимизации интересов экономическими агентами и недостатка информации (J.Tirole, 1988). Таким образом, теория стимулов пытается обосновать оптимальность регулирующих механизмов в условиях асимметричности информации.

Замысел приведения социальных норм к рациональности более древний, чем экономическая наука. Идея, что нравственные потребности могут быть сведены к одному понятному интересу, – это «сердце» философии морали Юма. Какая теория нравственности, спрашивает он в заключении «Исследования о принципах морали», может быть хоть как-нибудь полезна, если она не в силах показать, что обязанности, которые она вменяет, соответствуют также интересам каждого? (D.Hume, 1951b/1751, р. 280). Юм пытается обойти общепринятое противоречие между любовью к себе и социальными обязанностями, предлагая понятие объединяющего, согласованного (agreeable) качества, способного привести к согласию. Программа сведения Юма была позже возобновлена в теории нравственности Давида Готье (1986). Готье не считает решение Юма удовлетворительным, так как оно не учитывает достаточным образом специфику требования беспристрастности, выдвигаемого моралью в отношении к личному интересу. Но эта критика подхода «эгоиста» не приводит автора к принятию максимы беспристрастности, и он отклоняет теорию Роулза как слишком инспирированную работами Канта, удаляющими нас от модели заинтересованного действия (ibid., р. 237). Готье выводит нравственные ограничения рациональности из

процедуры индивидуального выбора, благодаря взятию в расчет некоторых «структур взаимодействия», которые, по мнению автора, выявят «выгодный» характер этих ограничений. Стало быть, подобное повторение идей Юма значительно выигрывает от развития общественных наук в сторону анализа структур взаимодействия. Эту эволюцию мы будем исследовать в следующей части.

- *Оптимизирующая рациональность как социальная норма*

Симметричные по отношению к предыдущей идее попытки сведения рациональности к социальной норме имеют следующее обоснование. Аргумент заключается в том, что рациональность имманентна западной культуре или характеризует современный этап в историческом развитии. Для того чтобы основать подобную культурную или историческую интерпретацию рациональности, исследователи обращаются к анализу бюрократической рациональности Макса Вебера³. Парсонс, например, говорит о рациональности как о «рациональной норме эффективности» (T.Parsons, 1968/1937, p. 56).

Даже у Гоббса, который предложил модель социального порядка, предполагающую реализацию собственных интересов рациональными индивидами, иногда рациональность принимает нормативный характер, индивиды при этом рассматриваются с точки зрения их чувств или «пертурбаций души», что угрожает этой рациональности. Таким образом, «любовь к славе или известности за известными пределами должна рассматриваться в качестве одной из пертурбаций», равно как и удовольствие от посмертной славы. Тогда как «уважение к самому себе – это не пертурбация, а само условие существования души» (T.Hobbes, 1974/1658, p. 167). Вышеупомянутый нормативный элемент – душа *должна* основываться на самоуважении, не создает ли он предпосылок для нормативной интерпретации рациональности? Джейн Хэмптон в своей работе о Гоббсе (Jean Hampton, 1986) признает, что данное долженствование несколько туманно (puzzling), но оно может быть понято в соотношении с нормальностью физиологического состояния. Этот автор приводит в качестве аргумента трактовку сумасшествия в «Левиафане». Согласно этой трактовке, «страсть, сила и продолжительность которой порождают безумие, отражает ни что иное, как более высокую степень тщеславия, которая вообще именуется надменностью или самодовольством (*pride, self-conceit, superbia*), или глубокий упадок духа (*dejection of mind*)» (T.Hobbes, 1971/1651, гл. VIII, с. 70). Безумец не знает своих истинных желаний, соответственно, он не может быть рациональным.

1.2. Попытки разделения сфер применимости двух терминов

Другим способом разрешения конфликта между нормой и рациональностью являются попытки, которые имеют целью определить конкретное место двух терминов в анализе деятельности. Таким образом, Милль ставит в упрек Бентаму его попытку сведения всех человеческих действий к заинтересованным поступкам и пытается сформулировать свою версию моральных основ утилитаризма на основе «чувств и социальных симпатий, которые естественны для человека», чувства «общества в целом» и «коллективного интереса» (J.S.Mill, 1968/1863, стр. 93, 135). Но признание

³ Вебер пытается уйти от «рационализма», который утвердил бы преобладание рациональных мотивов или дал бы им позитивную оценку (M.Weber, 1971/1922, p. 16). Он предполагает, что рациональное или логическое объяснение должно быть преимущественным для социологии, так как им пользуется все научное сообщество, являясь *нормой* научного обоснования (M.Weber, 1949/1922, p.58). О дискуссиях по поводу данной точки зрения см. J.-C. Passeron, «Weber et Pareto...», тот же том, с. 97–106.

существования сферы, для описания которой более уместен противоположный термин, не всегда связано с намерением найти действительный компромисс между понятиями. «Разделение сфер влияния» приводит к появлению следующих иерархических конструкций.

Поступки, ориентированные посредством норм, удачно вписываются в таблицу человеческого поведения, но соответствуют иррациональным поступкам, которые вписываются в субстрат подлинно человеческого поведения. Йан Эльстер в своей работе выгодно отличается от других исследователей модели рационального выбора, когда он признает специфичность социальных норм. Исследуя многие из этих норм, он показывает, что они не способствуют производству Парето-оптимального равновесия и что они не сводятся к рациональному выбору (J.Elster, 1989, гл. 3).

Поступки как результат стратегического рационального расчета и заинтересованного контрактного обмена должны быть приняты к рассмотрению, но они предполагают наличие более фундаментального согласия об общих рамках анализа. Именно в этом направлении Мэри Дуглас пыталась продолжить традицию Дюркгейма, дополняя транзакционный подход к анализу социального поведения, в рамках которого акцентируется максимизация индивидуальной полезности, «подходом когнитивного типа, обсуждающим индивидуальную потребность в порядке, согласованности и контроле над неизвестным» (M.Douglas, 1989, с. 17).

1.3. Общая перспектива: координация действий

1.3.1. Упорядоченное действие

Вопреки симметричности, на наличие которой мы указали, рассматриваемые два понятия не кажутся пригодными для применения в рамках единой концепции. Термины социальных норм задуманы для того, чтобы охарактеризовать коллективные действия, рациональности – для анализа индивидуальных действий. Нам необходимо найти объект, который был бы общим для обеих исследовательских стратегий. Вот почему мы выберем для сравнения скорее модели координации действия, чем просто модели действия.

Разница сущностей на самом деле несколько ступеневывается, если каждую из моделей определить в более широком смысле, общем для всех социальных наук. Этот общий замысел вписывается в традицию политической философии и остается очевидным началом социологических и экономических дисциплин. Продолжая размышления о согласии или Общем Блага ценности в социуме, социальные науки отдают должное возможности порядка. Но они пытаются найти ответы, базирующиеся на выявлении законов, управляющих человеческими поступками, и варианты ответов различаются в зависимости от того, какую форму принимают эти законы: социального порядка или равновесия.

Для противопоставления сравниваемых замыслов нам необходимо поместить два понятия в более законченные конструкции: норму, вписывающуюся в социальный порядок, и рациональность, вписывающуюся в равновесие. Действие, согласованное с остальными, является общим объектом исследования для социальных наук. Действие действительно «коллективное» или «социальное» именуется «взаимодействием» или «транзакцией», дабы подчеркнуть, что оно вовлекает множество индивидов. Если развивать данный замысел, то термин «координация» не должен быть неправильно истолкованным и смешанным с общим планом действий; управлением, навязанным правилами; силой ограничений или привычек.

1.3.2. Параллель между интерпретативным и когнитивным исследовательскими направлениями

Два подхода к координации, которые соответствуют парам «норма – порядок» и «рациональность – равновесие» остаются антагонистическими по причине различной природы предложенных решений и их связи с различными традициями анализа. Однако они развивались в параллельных направлениях, которые характеризуются повышением внимания к когнитивным операциям, на основе которых осуществляется координация. Противопоставленные по линии «холизм – индивидуализм» модели социального порядка или экономического равновесия оказываются «по одну сторону баррикад» в отношении второго противопоставления, которое вырисовывается за данными эволюциями. С одной стороны, подходы, которые располагаются наиболее близко к естественным наукам, связаны с созданием «социальной физики» на основе законов экономического равновесия, порядка или социальной системы. С другой стороны, подходы, ставящие акцент на роли суждения в координации, интересуются ролью взаимных интерпретаций, ожиданий, общих оценок. Это второе противопоставление позволяет внедрить два новых способа подойти вплотную к проблеме координации, которые расходятся с моделями «норма – порядок» и «рациональность – равновесие», от которых мы оттолкнулись вначале. Данная смена акцентов раньше проявилась в социологии, в частности у Дюркгейма, когда он интересуется формами познания. Понимающая социология познания Вебера пытается охарактеризовать общий смысл, который находится в центре анализа интеракционистских и этнометодологических течений. В подходах к индивидуальному действию в терминах рационального выбора параллельное, но более позднее движение открыто проявилось в форме анализа асимметричной информации, позднее – ожиданий, касающихся не только предметного мира, но и поступков, стремлений других индивидов. Конвергенция «интерпретативного направления» (P.Rabinow & W.M.Sullivan, 1979) и более позднего «когнитивного направления» должна быть исследована с целью прояснения природы суждения и места, которое занимает в нем рациональность.

2. Социологические подходы к анализу координации: от социального порядка к ситуативному взаимодействию

2.1. От социальных законов к социальным нормам

Социологическая модель действия, определенного социальными нормами, не простое следствие традиции политической философии или философии морали. Ее эффективность связана с двумя подходами к рассмотрению социального порядка:

- а) посредством ссылки на принципы управления поведением, которые эффективно описываются в этой традиции;
- б) посредством выявления законов, выражающих регулярность в традициях естественных наук.

Поскольку эта связь между правилами и закономерностью отрицается в эпитетах «коллективный» или «социальный», которые лежат в основе социологического подхода к анализу порядка и координации, нам следует остановиться на ней более подробно. Возвращаясь к исходным попыткам социальных наук сблизить замысел политической философии и идею расширения естественных наук до наук об обществе, мы лучше понимаем место концепции социальной нормы.

- *Законы поведения, построенные по модели законов природы*

Экономическая и социологическая науки вовлечены в исследование законов социальной физики, которая продолжает замысел естественных наук. Идея изучать человеческое поведение подобно физику, химику или психологу (Durkheim, 1983/1895, р. XIV) уже была выражена Джоном Стюартом Миллем, который сравнивал науку о человеческой природе с учениями о климате или морских приливах и отливах. Развитие данного учения так и не достигло уровня науки о небесных светилах, но позволило выявить общие законы «однозначного единообразия», даже если для «применения всеобщих принципов к особым обстоятельствам» данных не хватало (Mill, 1988/1843).

Сравнение с достаточно приблизительными предсказательными способностями естественных наук – это не только признание скромности притязаний социальных. Оно помещает в центр социального анализа иерархическое отношение между предсказуемым поведением «основной массой» и непредсказуемыми последствиями второстепенных частных причин. Примененные к человеческому поведению данные двухуровневые конструкции образуют основу анализа коллективного поведения, которое развивается по законам даже тогда, когда поступки индивидов определяются частностями. «Для нужд политической и социальной науки достаточно знать», объясняет нам Милль, «как огромное большинство наций и типов личностей думает, чувствует и действует (...) Предположение, которое лишь вероятно в отношении взятых наугад отдельных индивидов, достоверно, когда оно касается характера и коллективного поведения масс» (id., р. 34). Аналогичным образом, для Дюркгейма и Мосса учение о человеческих поступках возможно, когда «их постоянство и закономерность, по крайней мере, соотносимы с получаемыми при изучении феноменов, которые, как и смертность, зависят, главным образом, от естественных причин», а социальное действие должно быть, прежде всего, охарактеризовано как «статистическое и исчисляемое» (Mauss, 1971, pp. 14, 46).

- *Нормальность и переход от законов к суждениям*

Закономерности становятся видимыми и подверженными манипуляциям (Hacking, 1990b) с помощью инструментов статистики, которые таким образом вносят важнейший вклад в развитие социальных наук (Desrosieres, 1985). Но данные инструменты равным образом прокладывают просеку между совокупностью терминов естественных и социальных наук, что особенно очевидно в случае понятий средней, нормального закона и нормы. Обобщение индивидуальных поступков при усреднении позволяет смоделировать существо, чье упорядоченное поведение будет следовать социальному закону. Данное обобщение находит продолжение в модели нормального типа, что предоставляет возможность задействовать суждение о ценности. Нормальность и норма связывают воедино программу естественных наук и предшествующую ей программу политической философии и философии морали.

Кетле – основоположник данного перехода, предшественник исследовательской программы Дюркгейма. Как Милль и Лаплас, на которых он ссылается в «Эссе о социальной физике» (Quetelet 1835), Кетле пытается применить метод естественных наук к политическим наукам и учениям о морали. Для того чтобы это сделать, он берет за точку отсчета средние величины и распределение ошибок по нормальному закону, который известен из астрономии. Преобразование понятия нормального закона в понятие порядка человеческих поступков приводит его к выведению из нормального распределения нормального существа, «среднего человека», одновременно реального и правильного, существование которого приносит постоянство в коллективы, народы, нации. Идеальный тип избавляется от индивидуальных прихотей, тем самым придавая большую значимость понятию общества: «чем больше число наблюдаемых индивидов,

тем больше сглаживаются различия в индивидуальных желаниях, тем больше доминируют общие случаи, которые напрямую зависят от причин, в силу которых общество живет и сохраняется» (Quetelet, 1835, p. 12). Таким образом, установлена связь между законами средних величин и политическим вопросом выражения всеобщего интереса, связь, которую выделил Дюркгейм (Durkheim, 1966) в своем прочтении работ Руссо (Thévenot, 1987, 1990a)⁴.

Если статистика предлагает проложить прочные мосты между естественными законами и законами политики, медицина тоже во многом способствует возможному переходу от закономерностей к социальным нормам и суждению. Кетле считает, что «нормальное состояние» – понятие, используемое в медицинских учениях для «оценки состояния индивида», – есть в сущности лишь состояние «среднего человека» (Quetelet, 1835, p. 267). Понятие «нормальный» позволяет перейти от закономерности к оценке, пересечь границу, проведенную между эмпирическими фактами и ценностями. Огюст Конт разработал понятие нормальности в медицинском контексте, взяв за точку отсчета закон разнообразия, посредством которого Бруссэ выделял отклонение нормального состояния в сторону аномального. Распространяя это понятие на политику для описания нормальности социальной сферы, он преобразует концепцию нормального состояния в концепцию совершенного, обоснованию которого должен способствовать позитивизм (Hacking, 1990a, chap. 19).

- *От нормы к ситуативной адаптации: интерпретативное направление*

Можно, не сворачивая, проследовать по только что выбранному маршруту, чтобы вывести теорию действия из теории социального поведения. От идеи закона, заимствованной в естественных науках, мы переходим к идее действия посредством понятия нормальности, которое позволяет переключить внимание с констатирования закономерностей на анализ принципов суждения, лежащего в основе действий. Понятие социальной нормы – ключ к данному переходу, наиболее простой способ для исследователя учесть закономерности, причем в терминах, соответствующих теории действия. Следуя этой дорогой, мы приходим к классической модели действия, управляемого нормами (или программы, определяющей его реализацию). Данная модель – своеобразный перенос понятия закона в терминологию действия. Этот перенос предполагает, что действие является результатом применения правила и что это

⁴ Связь между господством средних величин и созданием коллективных форм в работе Дюркгейма акцентируется недостаточно последовательно. В первом издании «Социального разделения труда» (1893) он предложил рассмотреть три понятия – «среднего», «нормального», и «социального» – под одним углом зрения, ссылаясь на метод естествоиспытателей: «Все, что мы должны – это в точности скопировать метод, которого придерживаются естествоиспытатели. Они говорят о биологическом феномене, который является нормальным для определенной среды, когда особи данной среды воспроизводятся в среднем, и когда наибольший выигрыш извлекают именно особи среднего типа. Патологическим же, напротив, является все то, что отличается от средней. (...) Моральный фактор так же нормален для определенного социального типа» (Durkheim, 1975, t. 2 p. 283). Данная мысль была продолжена во втором издании от 1902 г. и, как указал на это Дерозьер (Desrosieres, 1985), формулировка «Самоубийства» (1897) уже свидетельствует о пересмотре идеи эквивалентности среднего, морального и коллективного типа, навеянной работами Кэтле: «Фундаментальная ошибка – сопоставлять, что делалось столь много раз, коллективный тип, относящийся к обществу, и средний тип индивидов, которые составляют данное общество. «Средний» человек имеет очень сомнительные нравственные принципы. (...) Эта путаница, которую допустил Кэтле, делает из морали непонятную проблему» (Durkheim, 1930/1897, p. 359).

правило интериоризировано индивидами. Модель действия позволяет учесть упорядоченность индивидуальных действий, ибо они управляются теми же нормами. Именно отсюда характеристика этой модели как «социологической», причем основные ее составляющие присутствуют уже в работах Дюркгейма.

Однако модель действия, управляемого нормами, далека от того, чтобы полностью охватить всю совокупность социологических подходов к действию. Если принять в расчет согласование действий с ситуацией, к взаимодействию с другими индивидами, рассматриваемая модель координации не может быть оставлена без изменений. Необходимо объяснить разрыв между ссылками на ценности, нормы или коллективные представления и, с другой стороны, частными обстоятельствами действия и его развития, которые требуют поправок и согласований. Коллективные определения действия, которые исследователь приписал индивидам для того, чтобы объяснить существование порядка, не позволяют уловить этот разрыв и предполагаемые им согласования. Если мы хотим описать адаптацию к обстоятельствам, которая в сущности и характеризует процесс развертывания действия (и его отличие от начального решения), то нельзя напрямую переходить от интериоризированной нормы к порядку. Каким же образом можно объяснить несоответствие совокупности общих ссылок и особенностей ситуации, в которой совершается действие? Эта проблема, которая была обозначена как полностью решенная в классическом понятии благоразумия, находится теперь в центре анализа координации.

2.2. Напряжение между двумя полюсами: общим характером суждений и обстоятельствами действия

Вводя в рассмотрение элементы, предназначенные для того, чтобы охарактеризовать согласование индивида с частными обстоятельствами действия, мы отступаем от модели поведения, определенного социальными нормами. Эти дополнительные элементы различаются по способу описания согласования. Анализ согласования действия с объективным внешним миром требует ввести в рассмотрение понятие инструментальной рациональности. Если же уделять внимание согласованию поведения с другими индивидами, инструментальная рациональность теряет свое преимущество в пользу других понятий, учитывающих смысл или общие знания, мобилизуемые действием.

• Придание гибкости нормам посредством рациональности: суждение о средствах

Теория действия Макса Вебера несколько отходит от модели социальных практик, предложенной Дюркгеймом, из-за места, которое занимает в ней индивидуальная рациональность в дополнение к ссылке на ценности. Типы социальных действий различаются по сравнительной значимости ценностей и потребности в рациональности. Традиционное поведение, полностью обусловленное привычками (Weber 1971/1922, p. 22), противопоставляется инструментально-рациональному поведению, ориентированному на конечную цель. Последний тип поведения затрагивает рациональный выбор средств и целей, согласованных с интересом частного характера. Занимая промежуточную позицию, тип действия, рационально ориентированного по отношению к ценностям, предполагает соединение понятий ценности и рациональности, которое наложило отпечаток на все последующее развитие социологии. Выбор средств или даже цели рационален в рамках изучаемого типа, но ценности не могут быть избраны рационально. Подчинение данным ценностям удаляет нас от рассмотрения последствий действия, в то же время оно допускает обобщение, невозможное при отталкивании в рассуждениях от индивидуального интереса. Последнее ведет к противоречию (id., p. 28). Таким образом, Вебер в религиозных и

творческих актах разложил на составляющие ориентацию на ценность и средства, как, предположим, в случае молитвы или упражнения на музыкальном инструменте, выбор которых рационален по отношению к данной ценности. Раскрытие потенциала техники в сферах, далеких от экономики или промышленности (рациональная гармония, рациональный готический свод, рациональная перспектива, рационализация созерцания музыки, Weber, 1964/1904–1905, pp. 12–13, 23; 1971/1922, pp. 63–64), характеризует западную рациональную культуру и позволяет выстроить ход истории.

Толкот Парсонс соглашается с тезисом о взаимодействии между системой ценностей («the permanently valid idealistic precipitate») и инструментальной рациональностью («the permanently valid precipitate of the utilitarian theories») (Parsons 1968/1937). Но он отводит более важное место нормативным ограничениям, которые влияют на действие, что он кратко формулирует в виде «утилитаристской дилеммы». Либо выбор целей есть элемент, присущий действию, и он носит случайный характер в атомистской концепции рационального действия; либо выбор целей не является элементом действия, и оно сводится к механической адаптации к материальным условиям ситуации (id., p. 383). Гоббс смог бы решить утилитаристскую дилемму, лишь соглашаясь со значительно более всеобъемлющей концепцией рациональности, чем та, которая признается в его теории, так как в рамках последней индивиды – участники социального контакта дошли до «понимания ситуации в целом вместо преследования своих собственных целей» (id., p. 93). По Парсонсу, именно Дюркгейм предложил выход из дилеммы, благодаря его концепции интериоризации правил и их превращения в основу моральных обязательств (id., p. 383).

В работе Хабермаса вновь можно встретить «действие, регулируемое нормами», которое сочетает в себе рациональное обоснование средств и социальное обоснование норм (Habermas, 1987/1981 t. 1, p. 105). Однако Хабермаса не удовлетворило подобное сочетание: оно придает слишком большую значимость понятию инструментальной рациональности, которое приводит к стратегическим действиям в отношении к другим индивидам и которое блокирует критическую возможность демократического общения. Он ставит под вопрос типологию веберовского поведения (целерациональное, ценностно-рациональное, аффективное, традиционное) ввиду роли, которую играет в ней понятие рациональности (id., p. 292). Хабермас предпринимает попытку заменить рациональность по Веберу понятием рациональности, выведенным из потребности в общении. Последнее позволяет преодолеть веберовское понятие, оно способно доминировать и регулировать различные типы действия. Таким образом, инструментальное действие, которое заключается в калькуляции оптимального выбора материальных средств, или стратегическое действие, которое распространяет данную калькуляцию на трактовку действий других индивидов в качестве средств, не позволяют удовлетворить потребность в межличностном понимании, присущую коммуникационной активности (id., p. 295). Выведенный из потребности в коммуникации смысл действия получает процедуральное определение. Оно охватывает нормативные направления, создавая предпосылки для критики и «согласия о нормах».

- *Согласование с другими индивидами: взаимодействие*

В веберовской традиции движущие силы порядка определены в нормативных терминах. Придание гибкости модели нормативного действия имеет место при добавлении к ней рационального выбора адаптированных средств. Именно согласование с окружающим миром вещей акцентируется в инструментальной спецификации рациональности. Хабермас вводит иной тип согласования, говоря о

ситуациях, когда индивид берет в расчет других людей в качестве именно индивидов, а не просто средств. Теории интеракционизма тоже развиваются в данном направлении.

Эти работы связаны с изменением парадигмы. Речь уже больше не идет об объяснении, как ориентация на нормы, которую исследователь приписал индивидам, может выражаться в поведении (и, следовательно, способствовать достижению порядка). Исследователь пытается учесть то, как сами индивиды согласовывают свои действия друг с другом. Индивид становится интерпретатором для понимания действий других и их предвосхищения. Подход к пониманию присутствует уже у Вебера, но только с появлением интеракционизма внимание переносится на операции взаимодействия, совершенные индивидами в различных ситуациях, и на динамику согласования. Абсолютная значимость правил или норм ставится под сомнение и акцент в анализе смещается в сторону интересов, которые заставляют людей (особенно профессионалов) приспособлять тактику и адекватные умения к ситуации (Hughes, 1971, Becker, 1991/1963) и достигать локального согласия между большим количеством целей (Strauss, 1979, 1992). Термины частных интересов и согласования, взятые из экономической модели, позволяют построить модель локально реализованного равновесия, наперекор концепции глобальных норм. Вопреки концепции общества как равновесной системы, выдвинутой Парсонсом, чикагская школа настаивает на изменении. Стабильность должна быть объяснена и не является изначально данной, а понятия «соглашения» и «мира» создают предпосылки для динамического анализа локальных порядков (Becker, 1988/1982, см. введение Р.-М. Менгера)⁵. От равновесия действия мы переходим к равновесию смысла или верований, когда важными становятся интерпретации и ожидания. Аналогичные изменения происходят и в экономической теории, с распространением заимствованного у Мертоня понятия самореализующегося верования (Merton 1968, pp. 475–490).

- *Интерпретация и ее основания*

Анализ интерпретации действий восходит к традициям герменевтики. Начиная с герменевтики Шлейермахера, замысел герменевтического подхода выходит за пределы толкования текстов и распространяется на понимание любого «странного» дискурса. Странность очерчивает границы непосредственного понимания и строящегося на его основе предположения. При ее появлении исключен обмен утверждениями предсказуемого и «механического» содержания. Возможным становится лишь дискурс, который претендует на реконструкцию оценок и намерений собеседника (Schleiermacher, 1987/1826, pp. 156–162). Отношение между пониманием в общем и улавливанием деталей лежит в основе герменевтического размышления, это два симметричных движения, дополняющие друг друга в замысле знаменитого герменевтического круга. Прямые и обратные связи между общими принципами и конкретным дискурсом заставляют нас интерпретировать, и здесь уместна аналогия с противоречием между общими рамками действия и собственно действием, противоречием, с которым мы сталкиваемся при решении задачи координации действий. «Охватывание сущности, целого» может базироваться в письменном дискурсе на общих ориентирах (предисловии и содержании) и на методах общего восприятия (листание) (id., p. 176). Рикер продолжает эту традицию, переходя от толкования текста к толкованию действия. Он настаивает на внимании к отпечаткам, документам, «памятникам», которые являются конституирующими элементами действия в той же мере, в какой

⁵ Как подчеркнул Менгер, концепция «мира» в интеракционизме Беккера лишь акцентирует организационные факторы и не совпадает с феноменологическим подходом «пережитых» миров.

слова – конституирующими элементами текста. Материальные предпосылки понимания действий, эти элементы обеспечивают понимание через объяснение (Ricoeur, 1986, pp. 166–175). Дилтей пытался выстроить на основе традиции герменевтики анатомию «учений о духе» (об обществе, морали и культуре). Уже для него характерно стремление обосновать понимание более сложными процедурами, чем прямая интуиция на основе симпатии. Процедуры, предложенные Дилтеем, заключаются не только в обобщении частных случаев, но и в привлечении совокупности норм, идеальных случаев и типов, которые приближаются к веберовским понятиям (Dilthey, 1988/1910, p. 136).

Понятие типа и когнитивные операции, которые оно подразумевает, занимают центральное место в работах Щюца и в социологических подходах, на которые они оказали влияние. Щюц руководствовался феноменологией для трансформации веберовского подхода к идеальному типу, из абстрактной конструкции исследователя в типологию, создаваемую самими индивидами с целью описания действий и надления их смыслом. Последний вариант типологизации является результатом преднамеренных действий, в которых в качестве обоснования используются сами собой разумеющиеся факты (taken for granted, Schutz 1972, p. 35) и доступный любому запас знаний. Далее, институты и роли, которые они распределяют, могут быть объяснены как результат взаимных типологизаций (Berger & Luckmann 1986, p. 81). Этнометодологи уделяют особое внимание процедурам, осуществленным с целью вычленения общего смысла (sens commun) из контекста ситуации и поэтому подверженным постоянному пересмотру (Garfinkel, 1984), и индивидам – толкователям, поддерживающим локальное равновесие общего смысла. Авторы данного подхода ставят под вопрос общие категории, такие, как категории структуры или нормы, отрицая их способность обеспечить устойчивость смысла, так как обстоятельства требуют непрерывной работы согласования с контекстом. Таким образом, они уменьшают внутреннее противоречие интерпретации, заостряя свое внимание на контекстуальности.

Теория практики Бурдьё порождает критическое сомнение по поводу объективизма, которое посредством внимания, исключительным образом направленного на систему, трансформирует практическое действие в «остатки, незамедлительно выбрасываемые на свалку». Центр анализа объективизма постепенно смещается от модели структуры или научного закона к модели правила и нормы, которым подчиняются «туземцы», в роли которых выступает любой исполнитель требований норм (Bourdieu 1972, pp. 169, 202). Критические нападки, особенно сформулированные Виттгенштейном, на идею применения правила принимают у Бурдьё форму оговорки «все происходит так, как если бы», необходимой для разграничения норм и принципов религиозной веры, с одной стороны, и принципов действий человека в обществе. В отличие от ранее цитированных течений, данная теория, однако, имеет целью интеграцию в практический анализ структурных рамок поступков. Эти рамки отражены в понятии привычки (habitus), которое позволяет объединить критику эксплицитного правила и ссылку на закономерности (id., p. 196). Интериоризация объективных структур отдаляет нас от программы изучения взаимодействия и взаимного согласования, которая находится в центре нашего внимания (id., p. 183).

- *Неприменимые правила?*

Если мы хотим увидеть в постоянно изменяющихся согласованиях между индивидами основу координации, взаимосвязь правил и практики интересует не только исследователя, моделирующего взаимодействие. Сам индивид должен понять действие других индивидов для того, чтобы отреагировать на них и согласовать свои действия.

Аргументы из «Исследований» Виттгенштейна (Wittgenstein, 1968/1953, п. 201–238) могут быть использованы для осознания невозможности смешивания понятий правила и действия, в котором оно применяется. Не ограничиваясь сомнениями по поводу абсолютного характера правил или всех форм обобщения, его аргументы заставляют нас быть более внимательными к противоречию между формами всеобщего. Это противоречие материализуется в соотношении суждения (которому соответствует понятие правила) и обстоятельств ситуации или действия. Интерпретация является не непосредственным пониманием смысла, а проблематичным выявлением зависимости между поведением, определенными обстоятельствами, и общими ориентирами, на основе которых становится возможным сближение и достижение эквивалентности. Операция сближения и обобщения (Thévenot, 1986) должна быть принята в расчет в моделях действия как предпосылка рационального расчета. Именно в этом смысле мы будем рассматривать привычный характер суждения (см. *infra*, п. 3), конечно учитывая ограниченность интерпретации. Правило не определяет действие, но обуславливает процедуры решения конфликтов между разными способами интерпретации (Livet, 1987, Livet et Thévenot, 1993).

Аргументы Виттгенштейна о невозможности частного использования языка или достижения частного соотношения между действием и правилом, требуют локализовать сферу применимости суждений «сообществом их пользователей». Вопреки разнице, на которую обратил внимание Крипке, между данным решением проблемы и коммунитаристской теорией истины (Kripke, 1982, p. 111), именно подобный подход позволяет сблизить социологию познания Виттгенштейна и теорию познания Дюркгейма (Bloor, 1983).

- *Знания, существующие в рамках социальных групп*

В работе Гадамера можно также найти обоснование истины в указании на общность пережитого опыта, которое так же противопоставляется принципу объективности и традиционному методу, как предубеждение – суждению (Gadamer, 1976/1962, p. 115). Ссылка на общность пережитого в качестве условия взаимопонимания приводит Гадамера к критике стремления Дилтея облачить герменевтику в устойчивые формы, в которой Гадамер видит пережиток картезианизма (Gadamer, 1979/1963, p. 124). Аналогичным образом Кун связывает форму знания с характеристиками общества, в котором оно существует, хотя он и отказывается видеть в основе своего подхода континентальную герменевтическую традицию (Kuhn, 1977, p. XV).

Мосс и Дюркгейм пытались применить термин общего знания к понятию социальной группы, взяв религиозные верования за прототип общих знаний. В наброске теории магии Мосс рассматривает представления и магические действия как формы суждения, которые позволяют изучить происхождение категорий и коллективных мыслей (Mauss, 1950/1902–1903, p. 115). В продолжение совместной со своим зятем работы об обусловленности логических категорий социальными связями (Durkheim et Mauss, 1971/1903, p. 224) Дюркгейм объясняет элементарные формы религиозной жизни (Durkheim, 1960), социальное происхождение фундаментальных категорий мысли и разнообразие когнитивных направлений, закладывая тем самым основы программы социологии знания (Merton, 1968, p. 543). Исследовательская программа Дюркгейма в первую очередь ориентирована на анализ религии и священного, но его замысел более амбициозен и имеет целью проложить альтернативу априоризму Канта (Durkheim, 1960/1912, p. 27). Однако, как отмечает Мэри Дуглас, наблюдения первобытных людей и их религии вряд ли могут быть полезными для понимания научной веры современного общества (Douglas, 1989/1986, p. 34). Другие исследователи решили

проблему перехода вероисповеданий в научные теории с помощью понятия социальной репрезентативности. В этом и заключается программа социологии Блора, который упрекнул Дюркгейма в том, что тот не распространил анализ религии на науку (Bloor, 1983, p. 83). Блор обнаружил у Виттгенштейна более всеобъемлющий подход, чем у Дюркгейма, к решению задачи «социологизации философии» (id, p. 3).

- *От общих верований к формам вероятного*

Привязка общих верований к религиозной общине связана с риском возникновения серьезных ограничений в анализе суждений и действия и, следовательно, координации действий. Операция суждения сводится к коллективному верованию и объясняется ссылкой на религиозное согласие, чей современный смысл не подвергается проверке реальностью. Таким образом, верование исключает испытание действием, которое в свою очередь сводится к ритуалу, а сам ритуал отражает верование, а не подвергает его испытанию. Соединение понятия верования с принадлежностью к социальной группе, которое способствует обоснованию каждого из двух терминов, перестает действовать в рамках слишком очевидного логического круга, возникающего при переходе от верований к техническим и научным знаниям: каким образом соотносить знание исследователя с его принадлежностью группе? Охотно соглашаясь с отождествлением веры и социальной группы в анализе примитивных религий, мы тем не менее сталкиваемся с возникновением серьезных проблем при попытке применить этот же подход к анализу технических или научных знаний и навыков, связанных с проверкой реальностью.

Обычно стараются избегать подобного риска, переключая внимание, главным образом, на процедуры доказательства и проверки, а не на заданные извне верования, закрепленные за группами. Эти процедуры предполагают, как и правила (B. Reynaud, 1992), наличие общей границы в диспутах, а не общих детерминантов действий. Начиная с процедуры соотнесения суждения с опытом, мы вновь встречаем в форме появления вероятности противоречие между общими формами суждения и частными обстоятельствами, с которыми мы сталкивались при обсуждении интерпретации действий. Данное направление анализа может привести к идее плюрализма. Но это не будет ни релятивизмом верований, разделяемых общинами, ни двойственным решением Вебера, который соединил универсальность инструментальной рациональности, выражающейся в выборе средств, с политеизмом ценностей, выбор которых есть дело веры. Множественность стилей рассуждения (Hacking, 1982) или миров, на которых основываются для применения индукции (Goodman, 1978), предполагает существование разнообразных проверок, связывающих плюрализм форм познания и реалистическую потребность в согласовании познаний с опытом.

Таким образом, мы столкнулись с двумя симметричными движениями: одно затрагивает теорию действия, другое – теорию познания. Изучение координации во взаимодействии приводит к исследованию форм общего знания, необходимых для согласования, и объективности ориентиров. Исследование формирования знаний, особенно научных, симметричным образом вынуждает нас не ограничиваться анализом языка описания, являющимся предметом логического позитивизма, а учитывать навыки ученых, их деятельность и специфические условия достижения согласия о модальностях проверки⁶.

⁶ Данное обоснование объективности в процедуре проверки действием можно встретить и в прагматизме Пирса (Peirce 1984/1868). Подход к науке как к «само собой разумеющемуся факту» характеризует социологическое направление учений, которое отличается от ранее

3. Экономический подход к координации: от общего равновесия к стратегическому взаимодействию

Теперь обратим наше внимание на различные модели действия, связанные с развитием экономической науки, в которых понятие рациональности занимает центральное место. Следуя ранее выбранной перспективе, мы рассмотрим способы упорядочения и координации индивидуальных действий. Мы уже видели на примере модели социального действия трансформации, которые она претерпела при переходе от детерминизма норм к взаимодействию, предполагающему согласование. Интерпретация индивидом неопределенного контекста распространяется на поведение лиц, с которыми происходит взаимодействие. Сейчас мы изучим похожий пример, который касается интеграции экономических действий. Но для объяснения стратегических взаимодействий модель общего равновесия, соединяющую оптимизационную рациональность и форму конкурентной координации, необходимо видоизменить.

3.1. Рациональный выбор, интегрированный в порядок

- *Рациональный выбор и социальное действие*

Часто основные идеи экономической модели действия противопоставляют социологической модели, в которой действие подчинено правилу, норме или традиции. В работе «Цемент общества» Йан Эльстер отказывается от замысла сведения норм к индивидуальной рациональности (Elster, 1986, p. 14), противопоставляя две модели. Он характеризует рациональное действие *homo economicus* посредством ориентации на будущее, беспокойства о последствиях действия и способности адаптироваться к обстоятельствам, чего не хватает в поступках *homo sociologicus* (Elster, 1989, chap. III). Рациональный выбор предполагает два последовательных действия: выбор совокупности действий, принимая во внимание объективные ограничения, и выбор индивидом действия из данной совокупности. Социология имеет тенденцию акцентировать роль традиционных норм в выборе возможного действия или заостряет особое внимание на первом этапе отбора, демонстрируя при этом объективные пределы и структуры, ограничивающие субъективный выбор (Elster, 1979, pp. 113–114, 137–139; Elster, 1987, pp. 7, 11). Можно было бы упрекнуть данный подход в создании полностью детерминированных в своих действиях фиктивных индивидов (Van Parijs, 1990, p. 58) и еще в игнорировании теорий, с помощью которых социологи трактуют суждение о действии и о взаимодействии. Так же, как мы пытались проанализировать социологические теории, мы постараемся взглянуть на развитие экономической модели с точки зрения объяснения порядка и координации.

Авторы, отстаивающие преимущество экономической модели рационального действия, тем не менее имеют разногласия по поводу ее способности охватить разнообразие модальностей действия. Эльстер не думает, что расширение модели рационального выбора позволяет понять действия, упорядоченные социальными нормами, которые, по его мнению, обладают особенностями (императив, санкция, эмоция как ответная реакция на насилие) и часто приводят к случаям неоптимального равновесия (Elster, 1989). Будон доверяет больше способности экономической модели сократить указанное

упомянутых идей Блора. Он позволяет избежать возникновения порочного круга между социальными группами и знаниями, которые им присущи (Latour, 1989, Callon et Latour, 1991).

еще Вебером расстояние между ориентацией на ценности и рациональным выбором средств, способности охватить действия, классически рассматриваемые и как рациональные, и как иррациональные, управляемые привычками, ценностями, обрядами (Boudon, 1977, 1979). Для того чтобы произвести данную редукцию, ему, однако, пришлось расширить понятие рациональности, включив в нее влияние, оказываемое взаимодействием на индивидуальное поведение (откуда значение термина «интеракционизм»), и создать адекватные блага (власть, престиж) по модели рыночных благ.

Позднее Ван Парийс подверг сомнению структурирующую роль экономической модели в эпистемологии социальных наук. Он аргументировал это с помощью строгой спецификации шести ограничений «методологического экономизма», делающих модель нереальной и критикуемой самими же экономистами (Van Parijs, 1990). В числе упомянутых шести ограничений: классические спецификации рациональности эгоистической (исключающей альтруистские предпочтения), материалистской (исключающей престиж), совершенной (исключающей ограниченную рациональность), объективной (исключающей недостоверную информацию), а также два других вида, чья роль особенно заметно проявилась с развитием литературы недавнего времени о стратегическом взаимодействии и множественности видов координации. Экономическая рациональность является в сущности рациональностью «Архимеда», так как она допускает сведение всего многообразия предпочтений к одномерной функции полезности. Например, индивид согласен пожертвовать почтенностью ради денежной выгоды. Однако в то же время подобное смешение приводит к возникновению чувства несправедливости и критики различных мотивов действий, что особенно очевидно в анализе множественности критериев справедливости (Walzer, 1983) и множественности порядков значимого (Boltanski et Thévenot, 1991). Наконец, экономическая рациональность является параметрической, в том смысле, что она предполагает, что окружающий мир задан извне, и исключает принятие индивидом в расчет окружающего мира других действующих лиц.

- *Пара: рациональность – конкурентная координация*

Различные направления развития экономической модели рационального действия имеют тенденцию противопоставлять рациональность и интеграцию, осуществляемую рынком. Нам бы хотелось, наоборот, сделать акцент на соответствии модели индивидуального действия и конкурентной координации, на соответствии, которое порождает трудности, встречаемые в процессе исследования, когда ценовая конкуренция рассматривается *наряду* с другими видами координации.

В рассматриваемой перспективе мы попытаемся связать различные модели действий с моделями интеграции, в которые они вписываются. Понятно, что перед тем, как стать основой модели всеобщего равновесия, успех экономической модели действия во многом был связан с императивом политического порядка. В данном случае можно обнаружить поразительную схожесть между программами экономики и социологии, свидетельствующую о наличии связи между этими двумя научными дисциплинами и предшествующей им традиции политической философии, изучающей возможность для поиска согласия об общем благе (Boltanski et Thévenot, 1991). Успех политической экономики обусловлен оригинальностью модели действия, которую она создала и в которой обойдены всякие упоминания норм как предпосылки достижения согласия. Альберт Хиршман замечательно описал хронику этого развития и постепенного созидания порядка, основанного на пристрастиях и личных интересах, освобожденных и от моральных добродетелей, и от иерархических ограничений (Hirschman, 1981/1977).

Замысел политической философии, посвященный анализу условий согласия в социуме, изменился в связи с появлением социальных наук, нацеленных на исследования законов, порождающих порядок или равновесие в обществе. В этом отношении вышеупомянутые модели «норма – порядок» и «рациональность – равновесие» похожи и обе отражают попытку построения социальной физики. В программе социальных наук теория индивидуального действия менее важна, нежели эффекты агрегирования и композиции, которые социальные науки моделируют с помощью анализа непреднамеренных эффектов действия (Boudon, 1977; Elster, chap. 1). Коулмэн, который способствовал развитию модели рационального выбора в социологии (Coleman, 1986), оправдывает незамысловатость модели индивидуального действия тем, что следует, прежде всего, изучать композицию и эволюцию системы в целом. Отсюда закономерная критика таких авторов, как Эльстер, которые тем не менее используют экономическую модель действия, будучи слишком озабоченными ее совершенствованием (Swedberg, 1990). В самой же экономической теории долгое время не поднимался вопрос о спецификации элементарной модели действия – все внимание было нацелено на эффекты композиции, позволяющие развить формальный аппарат анализа.

Итак, можно ли без ущерба отделить оптимизационную рациональность от другой составной части равновесия, координации посредством рынка совершенной конкуренции? Утвердительный ответ лежит в основе программы Фон Мизеса и разработки им общей теории человеческого действия с помощью экономической модели (Von Mises 1963/1949). Он различает «праксеологию», или науку о рациональном человеческом выборе, который должен распространяться на выбор ценностей, и «каталлактику», или науку о координации поведения с помощью обмена (id., pp. 3, 15, 21). Напротив, отрицательный ответ показывает, что простота и эффективность оптимизационной рациональности соответствуют совокупности гипотез, специфицирующих природу действия и конкурентной координации⁷. В этой последней перспективе нужно быть внимательными со всем, что связывает оптимизационную рациональность с достижением упорядоченности во взаимодействиях. Эта перспектива отдаляет нас от идеи, по которой рациональность является стержнем модели индивидуального действия, свободного от любых связей с особым видом координации, конкурентным.

3.2. Несоответствие между общим знанием и частной информацией

Преыдущий вопрос заставляет нас рассмотреть недавно возникшие направления экономической теории и связанные с ними изменения в способе описания рациональности экономических агентов в перспективе неконкурентной координации.

• Когнитивное направление и пределы понятия информации

Как и в случае социологических моделей нормального действия, сначала рассмотрим простейшие варианты развития исходной экономической модели. Прямолинейное развитие модели заключается в сохранении структуры, несмотря на происходящие в модели изменения. Гибкость, обеспечиваемая понятием издержек, позволяет преобразовать любую новую проблему в понятие дополнительных издержек. Сначала именно в этих терминах были определены границы познания индивида об окружающем

⁷ Фон Мизес преодолевает данное затруднение, включая в способ координации определение действия: «действие – это попытка заменить менее удовлетворенное состояние более удовлетворенным. Назовем эту добровольную модификацию обменом» (Von Mises, 1963, p. 97).

мире и особенно о ценах и благах. Тот факт, что набор вариантов, являющихся предметом выбора, не может быть заранее задан и что альтернативы не могут быть точно определены вообще, был отражен в понятии добавочных издержек, информационных издержек (Stigler, 1961).

В экономике именно Саймон изменил прямолинейную траекторию развития модели, направляя свой анализ на когнитивные операции по идентификации и выбору надлежащих элементов действия (Simon, 1978). Это привело к намного более основательным изменениям теоретических основ, чем просто введение нового вида издержек, так как данные изменения касаются самого понятия рациональности. Филипп Монжин исходит из невозможности сведения этих модификаций к расширенному толкованию классического обоснования оптимизационной рациональности. Он утверждает, что вопреки точкам зрения Фон Мизеса, Беккера или Харсани (1976), необходимо использовать более всеобъемлющую модель, нежели модель, комбинирующую ограничения и предпочтения. Такая модель необходима для того, чтобы описать ситуации, когда совокупность вариантов не является заданной для экономического агента, и для того, чтобы анализировать процедуры мышления (Mongin 1984). Наше внимание к модальности суждения, выносимого индивидами, объясняется той же установкой.

Унифицирующее понятие информации способно обеспечить анализ разнообразных проблем, возникающих по мере удаления от координации посредством чистой и совершенной конкуренции. С формулировки гипотезы о совершенной информации начинается движение, побуждающее исследователя заинтересоваться в том, что индивид знает и как он превосходит действия других. Именно на этом этапе исследовательская программа включает проблему интерпретации, которая является центральной для герменевтики, но игнорировалась ранее экономической теорией. Саймон озабочен проблемой построения индивидом рамок осуществления выбора и его избирательным вниманием к различным элементам ситуации, отраженном в суждениях (Simon, 1981/1962, pp. 206–207). Данная избирательность связана с потребностью в уместности и связности действий, эти требования трудно описать с помощью понятия информации, играющей роль всеобщего эквивалента. Понятие информации стирает различия в формах знаний, необходимых для интерпретации и вынесения суждений.

- *Разъяснение экономических теорий действия и суждения*

Недавно возникшие направления в экономической теории позволяют лучше обрисовать концепции, посредством которых экономисты изучают действие (Kramarz 1991), и выявить элементы модели конкурентной координации, которой прежде не уделяли должного внимания, исходя из «естественного» характера рыночной экономики. Можно показать, что наиболее простое экономическое понятие рациональности, которое берет за основу реалистичное исследование способов удовлетворения желания, строится на основе трех следующих гипотез: об общей идентификации индивидами мира окружающих объектов; об использовании ими общей формы оценки данных объектов; и о специфичной модальности взаимодействия или трансакции, позволяющей производить согласование (Thévenot, 1989). Данные гипотезы выявляют пределы модели, которые появляются особенно четко ввиду того, что они отражают усилия универсализировать экономическое понятие рациональности.

Готовясь к дискуссии в четвертой части статьи, мы попытаемся меньше критиковать конкурентную модель, чем стремиться выяснить прагматичные условия, при которых координация по рыночному принципу может действовать. Разъяснение модели взаимодействия с другими индивидами, осуществляемого посредством конкуренции,

позволяет сделать первые наброски процедуры согласования действий, происходящего на основе общих оценок. За анализом данной процедуры, осуществляемой по рыночному принципу (спецификация взаимодействия как обмена, общая оценка на основе цен, рыночные объекты), мы увидим появление характеристик более общей процедуры, которая применима и в нерыночных взаимодействиях.

- *Общий мир объектов и общая форма оценки*

Препятствия на пути к рыночному равновесию, ситуации асимметричной информации, в которых сталкивающиеся экономические агенты по-разному оценивают качество обмениваемого блага, выявляют (через ее отсутствие) первую характеристику координации по рыночному принципу и основанного на ней порядка. Индивиды опираются в своих действиях на общее для всех понимание окружающего мира (Bennetti et Cartelier, 1980, Stiglitz, 1987). В координации по рыночному принципу окружающий мир сводится к благам, по поводу которых совершается обмен. Номенклатура благ составляет общий мир объектов, предоставляющих возможность кратко и объективно описать ситуацию взаимодействия. Склонный к восприятию рыночных благ в качестве единственно возможных экономист констатирует наличие разрушительных эффектов в отношении рыночного равновесия, сопровождающих сомнения по поводу качества благ. Таким образом, выявляется решающая роль в данной модели согласования, договора индивидов о спецификации объектов, образующих окружающую среду. Это предвещает вторую потребность, в общей форме оценки, в данном случае – ценовой, по поводу которой так много сказано в экономической литературе.

Пример рынка подержанных товаров, послуживший для Акерлофа иллюстрацией пертурбационных эффектов асимметричности информации (Akerlof, 1970), может быть использован для развития предыдущих замечаний. Необходимо показать роль общей идентификации благ и неизбежность возникновения проблем, обусловленных возможностью существования множества форм оценок (Thévenot, 1986; Eymard – Duverney, 1986, 1989; Orléan, 1986, 1991). На рынке подержанных товаров согласование действий не может больше осуществляться на основе общей ценности, цены, так как цена воспринимается в качестве признака сомнительной идентичности продукта. Можно продолжить разбор приведенного примера, полагая, что две формы оценки, каждая из которых допускает наличие особой формы координации, конфликтуют между собой, и что каждая форма основывается на разных по своей природе объектах. Координация по принципу конкуренции и цен базируется на рыночных объектах и вступает в конфликт с координацией по традиционному принципу, которая осуществляется посредством механизма репутации. Объективная поддержка последнего типа координации осуществляется за счет персонифицированных объектов.

- *Стратегическая неопределенность касательно поведения других индивидов оказывает воздействие на рациональность*

Невозможность найти общий окружающий мир объектов, отсутствие общей формы оценки влекут за собой неопределенность относительно поведения других. Этой неопределенности нет места в ситуации общего равновесия рынка и рыночной координации в чистой форме. Объективное отношение исчезает, и внимание индивидов перемещается с рыночных объектов, которые вместе с ценой являются единственными надлежащими элементами ситуации в координации рыночного типа, к намерениям других индивидов. Драматическое следствие проникновения в рыночную модель ожиданий, число равновесий увеличивается. Равновесие ожиданий может даже лежать в основе особого типа взаимодействий, опирающихся на конвергенцию ожиданий

(самореализующиеся ожидания) в рамках социальной общности, как и в некоторых социологических подходах к познанию, упомянутых в предыдущей части.

Оптимизационная рациональность не располагает больше данными, которые служили бы параметрами при подсчетах полезности. Здесь можно увидеть взаимообусловленность спецификаций оптимизационной рациональности (ее «параметрический» характер: cf. supra п. 3.1) и соглашения индивидов об общих благах, которые лежат в основе координации по рыночному принципу (Thévenot, 1989). В отсутствие объективного окружающего мира индивид должен включить в свое суждение о ситуации намерения других индивидов. Понятие рациональности дополняется гипотезой об общем знании. Этот поворот в исследовательской программе, аналогичный наблюдаемому в социологии, связан с тем, что анализ суждений, которые выносят индивиды о ситуации и действиях других, занимает центральное место. Революционное изменение приводит к появлению совершенно нового аппарата моделирования, позволяющего формализовать действия индивидов-интерпретаторов. От физики равновесия мы переходим к формализму теории игр, в которой расчет каждого из игроков строится на предвидении возможных решений других индивидов.

- *Соглашения, общее знание и ориентиры суждения*

Провал «естественной» конкурентной координации заставляет экономистов заинтересоваться видами координации, в которых существует угроза оппортунизма, которая может привести к потере всех выигрышей от кооперации.

Модель соглашения, предложенная Дэвидом Льюисом (Lewis, 1969), эксплицитным образом объясняет данные виды координации. Введенная в экономику для возрождения институционализма и объяснения эволюции «социальных институтов» с помощью теории игр (Schotter 1981, pp. 9–11, 78), эта модель использовалась в философии для продолжения размышлений Юма о неявных соглашениях. Неявные соглашения напрямую определяют конфигурацию действий другими индивидами, иллюстрированную примером с гребцами. В этом примере наличие общего интереса влечет за собой достижение соглашения, которое делает возможной общую координацию действий без эксплицитного контракта и принуждения. Понятие соглашения способствует тому, чтобы не прибегать к противопоставлению контракта и принуждения, а также помогает объяснить заключение контрактов *ex post* (Favereau 1989, p. 287). Льюис сам поставил вышеупомянутую концепцию соглашения в рамки теории контракта, что вызвало бурные дискуссии в более поздней экономической литературе. Для того чтобы применить понятие контракта к координации действий гребцов, необходимо было бы обладать инструментами измерения. Даже если бы они были найдены, сомнительно, чтобы гребцы легко приноровились к этим измерениям (id., p. 64). В контексте согласования с окружающим миром (который состоит из других индивидов), как и в примере с гребцами, ориентиры координации не являются ни эксплицитными, ни общественными. Модель соглашения Льюиса вводит понятие общего знания, которое позволяет сохранить возможность рационального подсчета в стратегическом взаимодействии, где суждения не могут больше соотноситься с окружающим миром и согласовываться с ценностями объектов, – они пересекаются в оценке взаимных намерений. Концептуализация общего знания, как совокупности взаимно пересекающихся знаний, задумана для объяснения общих представлений, отталкиваясь от исключительно индивидуальных. Однако вышесказанное связано с проблемой дополнительной когнитивной нагрузки на индивида. Кроме того, концепция

общего знания очень восприимчива к различного рода сомнениям, даже на самых высоких уровнях пересекающихся понятий (Dupuy, 1989).

Размышления Льюиса подсказывают иной вариант решения, которое оставляет в стороне когнитивный подход и снова возвращает к вопросу об ориентирах суждения. Этот путь связан с идеей фокальной точки, предложенной Шеллингом для описания равновесий в координации (Schelling, 1978). Понятие фокальной точки связано с ориентирами, которые можно было бы брать за точку отчета в суждениях при неопределенности способа координации и формы общей оценки. Фокальная точка подчеркивает роль объектов в координации и, кроме того, ставит объект в зависимость от прецедента, уже совершенного действия. По вопросу о прецеденте, Льюис подчеркнул затруднение, связанное с достижением эквивалентности ситуации с предшествующей ей. Может существовать, подчеркивает он, множество способов изучения прецедентов, множество вариантов аналогии, которые вступают в конфликт друг с другом (Lewis, 1969, p. 38). Участники взаимодействия вовсе не обязательно используют те же подходы, те же «стандарты индукции» (id. p. 53). Наше решение скорее подразумевало бы связь фокальной точки и, более обобщенно, объекта, служащего ориентиром, с определенным стандартом индукции. Следовательно, нужно быть внимательными к внутренней непротиворечивости суждения. Соглашение об объекте произойдет на основе оценки, которая является более обобщенным понятием, нежели объект.

- *По ту сторону стратегии, плана и решения: развертывание действия*

Предыдущие рассуждения о «фокальных точках» выявляют предел моделирования действия с помощью теории игр. Эта теория обогащает экономический анализ, вводя индивида, обращающего внимание на то, как действуют другие индивиды. Однако она исходит из сплетения воедино понятий действия, решения и осуществляющегося плана. Вопреки месту, которое отводится ожиданиям относительно действий других индивидов, их действия предполагаются полностью определенными и идентифицированными. Выбор осуществляется не в пространстве благ, а в пространстве стратегий; однако, это в любом случае выбор. Пределы интерпретации, отклонение замыслов от реализованного, плана – от действия в контексте не рассматриваются. Развертывание действия предполагается тождественным стратегии, как если бы его совершение происходило по правилу. В рамках теории игр нам не удастся полностью охватить появление новых ориентиров, новых коллективных знаний (Favereau, 1989), по причине сведения действия к решению, суждения индивида – к расчету в пространстве стратегий.

4. Различные способы согласования действий

4.1. Формы суждения, зависящие от возможностей согласования

Следуя подходам к координации в различных традициях естественных наук, мы отметили их постепенное сближение: исследователь осознал необходимость введения в свою модель способа, с помощью которого индивид оценивает действия других с целью упорядочить свое собственное действие. Таким образом, мы можем объединить «интерпретативное направление», которое дало толчок в развитии теории действия в философии, антропологии и социологии (Rabinow et Sullivan, 1979, Geertz, 1986), и значительно более молодое «когнитивное направление», которое изменило точку зрения экономической науки на анализ действия. Операция интерпретации может рассматриваться в различных терминах, в зависимости от которых в ней видят исследование смысла или формирование ожиданий. Но при всех различиях анализ интерпретации приводит к схожим вопросам об ориентирах, их конкретном содержании и границах. Мы предпочитаем говорить о «суждении», чтобы отличить

данную операцию, не наполняя ее конкретным смысловым содержанием (в отличие от термина «интерпретация»), и поместить на передний план процедуры доказательства. Форма суждения напрямую зависит от модальностей согласования действия с окружающим миром, который может заключать в себе других индивидов. Понятия общего знания, соглашения, фокальной точки, предмета, ориентира, равно как и понятия нормы и рациональности, нашли свое место в анализе форм суждения и согласования⁸.

- *Реализм индивида в его суждении*

Внимание, уделенное суждению, которое формирует индивид по поводу ситуации и действий других индивидов, изменяет взгляд на противопоставление нормы и рациональности. Классически ссылка на рациональность представлена как свидетельство взятия в расчет реализма индивидов в теории действия, их способности согласовывать свои действия с объективными ограничениями реальности. Противопоставим ее идеализму (или глупости: Garfinkel, 1984, p. 68), присущему экономическим агентам, которые, ослепленные ценностями или поиском идеалов, остаются нечувствительными в управлении своим поведением к изменениям реальности. Но если эта реальность сводится к объективной окружающей среде готовых средств, между которыми приходится делать выбор, если она включает в себя действия других индивидов и их ожидания, реализм суждения больше не может быть правильно оценен с помощью понятия инструментальной рациональности. Тем не менее мы не отказываемся от понятия расчетной рациональности, которое хорошо подходит к внешним ограничениям. При определенных ситуациях каждый контрагент способен свести взаимодействие к принятию в расчет одной и той же предметной окружающей среды.

- *Эпистемологическое противопоставление различных способов согласования*

Пространство теоретических понятий, от которых мы оттолкнулись в своих рассуждениях, проясняется, если его соотнести с пространством способов того, как индивид оценивает внешнюю среду своего действия⁹. Не отстаивая одно понятие в ущерб другому, мы попытаемся познать область их применения в зависимости от различных прагматических очертаний и возможностей согласования, которые они предлагают. Этот подход, разумеется, приводит к познанию пределов применения рассматриваемых моделей действия, но он в то же время подчеркивает их соответствие с простыми модальностями суждения, которые варьируют в зависимости от конфигураций действия с другими. Таким образом, понятие намерения оказывается совершенно уместным в конфигурации, где недостаточно соглашения и где индивид пытается разгадать замысел другого индивида. В противоположность этому, координация действий на основе общего суждения предполагает прекращение догадок и сомнений с помощью использования общих подходов к оценке и идентифицированных на этой основе предметов¹⁰. Следовательно, мы попытаемся

⁸ О некоторых совпадениях по поводу этих вопросов в различных направлениях естественных наук см. номер «Critique» под редакцией V. Descombes (№ 529–530, июнь – июль 1991).

⁹ Заметим, что Фереджон и Сатц предлагают рассматривать данные объяснения на основе рациональности выбора самих индивидов, а те, в которых ссылаются на социальные ограничения, они предлагают рассматривать лишь как варианты интерпретации, предлагаемые исследователями (Ferejhn et Satz, 1993).

¹⁰ Еще более радикальное решение заключается в переходе к режиму «agape», который удаляет нас от решения проблемы трактовки справедливости (Boltanski, 1990).

различить способы согласования действия, показывая, что они соответствуют различным конфигурациям. Данные конфигурации отличаются по трем главным аспектам отношения индивида к окружающей среде.

Первый аспект касается коллективного распространения действия, необходимости учета других индивидов при оценке успеха или неудачи действия. Если индивид может оценивать, ограничиваясь лишь своим собственным действием, он и будет это делать, рассматривая окружающую среду в качестве объективно данной и включая в эту объективную среду своих контрагентов. Таким образом, понятия интереса и рационального расчета являются адекватными данной ситуации. Но когда действия большинства индивидов взаимозависимы (что описывается экономическими понятиями экстерналии и общественного блага), успех одного зависит от того, что делают остальные, оценка должна будет распространиться и на других индивидов. Распространение может предполагать включение в сферу оценки и непосредственных контрагентов, и целых сообществ, являющихся основой формирования суждений. Общее благо больше не раскладывается на сумму частных независимых интересов.

Второй аспект касается возможностей, которыми располагает индивид для интерпретации внешнего мира, и особенно для оценки действий других индивидов как условия успешного осуществления его собственного действия. Эти возможности различаются в зависимости от степени привычности внешней среды для индивида. Предыдущий опыт действия способствует идентификации и последующей корректировке ориентиров действия, обходясь без их обобщения. Подобные источники суждения соотносятся с идеей понимания. В противоположность этому, оценка индивидом неизвестной окружающей среды предполагает менее многочисленные и более общие ориентиры, подходящие для соответствующей трактовки.

Третий аспект связан с возможностями обоюдного согласования. Индивид может полагаться только на себя самого в согласовании действия с окружающей средой или ждать, пока другие индивиды предложат свои варианты согласования. Таким образом, процедуры корректировки должны укладываться в некие общие рамки.

- *Объективная позиция и инструментальная рациональность*

При помощи трех предыдущих тезисов мы можем охарактеризовать способ согласования действия, которое наиболее близко соотносится с моделью рационального выбора. Индивид должен совершенно дистанцироваться от окружающей среды, в отношении которой он формирует ожидания и осуществляет расчет последствий действий. Это позволяет ему осуществить действие согласно принятому решению, а его реализацию – согласно плану. Следовательно, адекватная интерпретативная позиция – это объективная позиция исследования законов эволюции окружающего мира. В этом смысле совпадают позиция исследователя, открывающего законы развития системы, и позиция индивида, который пытается понять окружающий мир с помощью акцента на его упорядоченности. Однако рассматриваемая позиция не только когнитивная, на что указывает важная роль в ней процедуры рассуждения. Она непрерывно связана с изменением окружающего мира, с созданием форм (инвестициями в форму, *investissements de forme*), которые позволяют индивиду, принимающему решение, взять за точку отсчета закон, закономерности, меры (Thévenot, 1984, 1986). Материальные и технические ограничения, системы, массы, потоки, экономические и социальные структуры будут способствовать созданию картины окружающей среды. Вышесказанное относится и к склонностям, предрасположенности и характерам, с помощью которых можно более точно оценить индивидов, придавая им черты типичности. Данные формы одинаково хорошо

способствуют и созданию социальной физики для исследователя или управляющего, и обычному познанию окружающей среды в процессе деятельности. Интерпретатор-наблюдатель улавливает закономерности поведения в самой природе индивида. Идет ли речь о вещи, индивиде или сложной сущности (например, организации), они оцениваются в однопорядковых терминах на основе выделения типичного в их поведении. Этот подход основывается на устойчивых формах отношений, схемах мира, которые соотносятся и с номологической задачей, и с осуществлением политических и административных мер. Последние нуждаются в обосновании через обращение к типичным и упорядоченным поступкам.

Можно выявить пределы такого объяснения окружающего мира, где индивид не уделяет должного внимания корректировкам и обучению: все суждения заданы в намерении, плане, стратегии. Данное оцененное на основе плана действие не учитывает ни поправки на действия других индивидов, ни необходимость согласования с обстоятельствами.

- *Взаимное согласование в совместном действии с привычными участниками*

Для контраста давайте затронем способ объяснения окружающего мира, отличного от предыдущего по всем трем упомянутым аспектам. Это позволит нам наметить многообразие модальностей суждения. Новый подход к объяснению окружающего мира предполагает конфигурацию, в которой успех действия напрямую зависит от действий других участвующих индивидов, но где предпосылки совместного действия могут оставаться локальными. Зависимость в отношении ограниченного числа индивидов побуждает к точному взаимному согласованию: общее благо локально, а оценка совместного действия не затрагивает третьих лиц и не может быть обобщена, универсализирована (Thévenot, 1990b). Кроме того, и мы касаемся здесь второго аспекта отношения индивида к окружающей среде, привычный характер окружающей среды и особенно других участвующих индивидов позволяет взять за точку отсчета многочисленные и непостоянные ориентиры, чья фиксация не требует эксплицитной выработки общего суждения. Выработка общего суждения становится необязательной в условиях, когда каждый индивид ожидает от другого поправок и подсказок, которые позволяют ему понять происходящее¹¹. Анализируемый все более тонко по мере роста интереса к нему в индустриальных организациях, этот вид согласования, на первый взгляд заурядный, включен в так называемую «горизонтальную» координацию (Aoki, 1991/1988). Он характеризуется широким распространением знаний и позитивной динамикой обучения (Favereau 1989).

4.2. Согласование общих оценок: порядки значимого

Два прежде кратко описанных выше способа согласования представляют полярные конфигурации. Изучая обычные модальности суждения и их предпосылки, мы выявили иной способ, который не соответствует ни одному из предыдущих. Он охарактеризован поиском – и учетом пределов – общего суждения и предлагает соглашение об общих формах оценки. Интерес остановиться подробнее на данном порядке обусловлен тем, что он подразумевает различные спецификации, соответствующие многим видам координации и формам суждения. Таким образом, можно отнести к общим формам

¹¹ Некоторые исследования в когнитивных учениях используют прагматический подход, рассматривая само действие и окружающую среду, в которой оно осуществляется, а также распространенное во внешнем мире знание «когнитивных артефактов» (Norman 1989), неполное определение плана (Kirch, 1990) и распространение плана действия в заранее подготовленном для него пространстве (Conein, 1990).

суждения упоминание терминов экономического анализа ценности, морального уважения, политического суждения, эстетического признания, технической оценки и т.д.

Ни одна из двух полярных концепций, от которых мы оттолкнулись, – концепция действия, упорядоченного социальными нормами, и концепция рационального индивидуального выбора, – не учитывает этот способ согласования, требующий дополнения каждой из концепций элементами другой. Первая должна включать возможность согласования с ситуацией и обстоятельствами, что позволяет обнаружить точки соприкосновения с идеей рациональности. Вторая должна включить поиск общепринятых и непротиворечивых ориентиров, которые возвращают к идее нормы.

Этот способ согласования соотносится со следующей прагматической конфигурацией:

- общее благо, касающееся всех остальных индивидов;
- ссылка на общие ориентиры, на которых каждый может основать свои суждения и взять за точку отсчета в диспутах. Общие ориентиры предполагают поиск взаимности точек зрения;
- нацеленность на взаимное согласование, которое возникает на основе обобщенного суждения и позволяет производить поправки действий, имеющие универсальный характер.

- *От согласованного к справедливому*

Задача охарактеризовать данный способ согласования заставляет нас перейти от рассмотрения координации и когнитивных операций, которые вовлекают суждения, к изучению потребности в справедливости. Когда граница оценки действия расширится до предела человечества, смысл согласованности, необходимой в координации, совпадает со смыслом справедливости. Спецификации способа обоснования возникают в данном случае «снизу», отталкиваясь от исследования трудностей в координации индивидуальных действий. Именно потому, что рассматриваемые действия должны быть понятны широкому кругу лиц, личные суждения должны брать в расчет третьих лиц. В результате распространения общего блага слишком много индивидов втянуты в его сохранение и в процесс его использования, чтобы каждый смог отслеживать действия других. В данном случае речь не идет о согласовании действия, которое соотносится со знакомыми индивидами, или о согласии по поводу использования обычного языка для описания действий. Необходимо иметь общие ориентиры, производные от широко распространенных соглашений, и формы общей оценки, способные стать рамками в достижении согласия (Thévenot, 1990b).

- *Другие в целом: вежливость*

Анализ общих ориентиров, которые служат точкой отсчета в способе координации, который мы изучаем, продолжает традиции искусства вежливости. Уже рассуждения Юма о вежливости выявляют сближение между идеей добродетели и потребностью во взаимодействии с другими людьми. Юм показывает в портрете благочестивого человека совпадение между чертами справедливости и доброты, которые отличают честного человека, и благонадежностью, главной предпосылкой успеха в бизнесе. Он делает вывод, что эти черты в полной мере отражены в портретах, нарисованных Грацианом (Gracian, 1692/1647) и Кастильоном (Castiglione, 1987/1580, Hume, 1951b/1751, p. 269–270). Говоря более точно, Юм соединил различные спецификации вежливости с различными практическими конфигурациями, в которых они особенно ценны. Оценка степени вежливости производна от правил ведения беседы, визитов и

собраний. Напротив, здравый смысл и естественность поведения, обеспечивающие доверие, принадлежат сфере домашней жизни (Hume, 1952b, Sect. VIII, p. 262).

Элиас равным образом объяснил процесс цивилизации в практической перспективе, соотнеся подчинение нормам с необходимостью перехода от действия с известными к действию с неизвестными контрагентами и необходимостью снизить риск неправильного истолкования намерений других. Нормы вежливости определяют границы, после которых сближение приобретает характер вторжения, и минимизируют зависимость хода и результатов взаимодействия от «изменчивой индивидуальности» участников (Elias, 1985/1969, p. 108). Выполнение норм вежливости позволяет избавиться от дискомфорта, связанного с сомнениями относительно намерений неизвестных индивидов. Следовательно, данные нормы делают жизнь «просчитываемой» в долгосрочном периоде и рациональной. Несмотря на сходность терминов, Элиас подчеркивает различия между «буржуазной рациональностью» и «рациональностью двора» (id.). Тем не менее, его анализ, как и анализ Юма или других авторов искусства осторожности, на которых они оба ссылаются, приводит к смешиванию совершенно различных спецификаций вежливости, ибо этот анализ акцентирует общепринятую форму суждения, которая зависит от влияния общественного мнения. В конечном счете, жажда славы оказывается смешанной с добродетелью (Hume, 1951/1751, p. 265), и проверка реальностью сводится к оглядке на мнение придворного сообщества.

- *От выражений вежливости к социуму: легитимные величины*

Современный взгляд на понятие вежливости, который традиционно связывает политику общего блага с практической осторожностью, предполагает упоминание лишь правил приличия, привычек в одежде или манер поведения за столом, которые восходят к этикету часто цитируемого для иллюстрации произвола социальных норм (Elster, 1989). Легитимные способы трактовки действий других в формах, допускающих обобщенное суждение, сегодня невозможно найти в устаревших учебниках хорошего тона, но зато их можно обнаружить в современных трудах, имеющих более широкое поле применения. Ограничиваясь определенной сферой деятельности, начинанием, мы смогли найти в них множество форм суждения, на которые мы обратили внимание ранее, в ходе изучения критики и обычных обоснований действий (причем не только в сфере экономической деятельности). Каждая сфера изложена в различных учебниках с описанием предметов, значимых для действий, согласованных с данной формой суждения и согласования. Мы сопоставили этот подход «снизу» с подходом «сверху» посредством принципов общего блага и справедливости, сформулированных в классических трудах политической философии. Способы оценки ситуации и действий в обобщенных формах соотносятся также с легитимными порядками значимого, выраженными во вдохновении, власти, репутации, общем интересе, цене, эффективности (Boltanski et Thévenot, 1991). Эти порядки удовлетворяют некоторые фундаментальные требования, которые можно связать с процедуральными теориями справедливости. Однако подход с точки зрения деятельности приводит к постепенному удалению от данных подходов и росту интереса к противоречию между суждением и действием. Это противоречие классически описано в понятии осторожности (id., p. 187), которое указывает на трудности перехода от общего к частному. Внимание к трактовке обстоятельств требует рассматривать динамику формации и пересмотра суждения в ходе диспутов.

- *Согласование оценок в общем суждении*

Терминология правил или соглашений плохо учитывает изменчивость общих ориентиров. Эта динамическая корректировка является, по нашему мнению, общей характеристикой реализма индивида, его способности учиться на основе опыта действия. В конфигурации, которую мы изучаем, данная характеристика рациональности сливается с фундаментальной потребностью в справедливости. Отсутствие пересмотра в оценке индивидов характеризует злоупотребление властью, которое является одним из главных источников чувства несправедливости.

В отличие от динамики, присущей предыдущему способу согласования, здесь согласования не могут совершаться посредством взаимных поправок и приведения в соответствие в ходе действия. Подобное приведение в соответствие позволяет не принимать во внимание выпадающих из процесса текущего согласования индивидов. Однако, если общее благо имеет более универсальный характер, тогда некий выпадающий из процесса согласования агент сможет нарушить процесс в целом, исключая контроль на основе известности. В данном случае говорят о пределах «разделяемого знания» (*savoir partagn*), которое делает неизбежным присутствие всех опорных элементов (человеческих или же нет) для их функционирования. Можно увидеть конкретное появление этой проблемы в организации мастерской, которая исходит из принципа локального распространения знаний, но исключает универсализацию суждения (Thévenot, 1992, 1993a). Для обобщенного суждения надлежащая информация о других должна иметь структуру, устраивающую всех. Согласование принимает форму процесса, выражающегося в пересмотре структуры знания и информации, отражающей общественное согласие.

Анализ суждения и критика подчеркивают место предметов в снижении неопределенности относительно намерений других индивидов и направлении согласования подходов к оценке свойств к достижению общего стандарта. Мы выделили этот аспект в координации посредством рынка, показывая, что она осуществляется только на основе согласия о природе благ (о номенклатуре благ). Если данная общая идентификация задействованных предметов отсутствует, согласование не может совершаться с помощью пересмотра оценок (цен), и возникающее подозрение разрушает данный способ координации. То же самое верно и относительно любой другой рассматриваемой здесь формы суждения. Индивиды спорят об общих характеристиках, которые являются уместными и могут быть пересмотрены в ходе суждений о провалах или успехах. Подозрения и попытки выяснить намерения отходят на второй план, если существуют рамки общепринятого, которые являются результатом инвестиций в форму.

Заключение: суждение соответствия или суждение реальности

Мы начали свое исследование с противопоставления между нормой и рациональностью. Данное противопоставление имеет глубокие эпистемологические корни и исследователь в социальных науках должен так или иначе ее разрешить. Мы предложили видоизменить данное противопоставление и включить каждый из его элементов в различные модели человеческого поведения. Эти модели производны от двух схем интеграции индивидуальных действий, схем социального порядка и рыночного равновесия. Однако мы увидели, что вышеупомянутые две схемы были серьезно модифицированы параллельными изменениями в социологических и экономических подходах к координации. В изучаемых взаимодействиях каждый индивид должен интересоваться тем, что делает другой, чтобы оценить свое собственное действие. Причем этот интерес не может быть реализован ни с помощью

следования нормам, ни на основе объективности целей и средств, лежащих в основе рационального действия.

Акцент на согласовании действий приводит нас к необходимости анализа операции суждения, посредством которой индивид учитывает значимые ориентиры и интерпретирует действия других индивидов, которые влияют на его собственную судьбу. Перспектива, связанная с координацией действий индивидов, помещает в центр рассмотрения операцию суждения, которая, предполагая интерпретацию и предвосхищение действий других индивидов, изменяет наш взгляд на рациональность. Мы не можем сводить понятие рациональности к способности расчета, а должны вписать его в более широкие рамки суждения о действии. Тогда мы сможем отнести установленные нами различия в теоретических моделях действия к различиям в требованиях, предъявляемых суждению. Эти требования обусловлены взаимозависимостью индивидов в достижении поставленных ими целей, привычным характером взаимодействия и возможностями взаимного согласования, которые выражаются в различных модальностях трактовки окружающей среды, действия.

Одна из этих модальностей, которая соотносится с порядком согласования через диспуты о справедливом, особенно интересна для нашего изучения. В первую очередь, потому что она тесно увязывает элементы модели соответствия норме и модели рационального действия, основанные на реалистичном взятии в расчет последствий действия. Изучение данного порядка согласования ставит под вопрос разделение между проверкой соответствием и проверкой реальностью. Соответствующие требования общего смысла и в доказательном объяснении не являются больше игрой слов, которой заняты представители естественных наук и наук о человеке (Winch, 1958). Согласование двух требований теперь не сводится к тому, которое предложил Вебер, – детерминизм ценностей сосуществует со свободным выбором средств для их достижения. Проверка обоснованностью связана, как и научная проверка в прагматичных теориях, с выполнением двух условий, которые вступают в противоречие: критического пересмотра доказательств и ссылки на то, что может быть использовано в качестве доказательства. В этом и заключается согласование элементов суждения (чья специфика – в согласовании средств с целью), которое увязывает выполнение двух условий.

Библиография

- AKERLOF, G., (1970), «The market for 'lemons': qualitative uncertainty and the market mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, № 3, pp. 488–500.
- АОКИ, М., (1991), *Economie japonaise. Information, motivation et marchandage*, Paris, Economica (traduction par H.P. Bernard).
- BECKER, G., (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, Chicago University Press.
- BECKER, H.S., (1988), *Les mondes de l'art*, Paris, Flammarion (trad. de J. Bouniort, présentation de P.-M. Menger).
- BECKER, H.S., (1991), *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*, Paris, Métailié (première édition: 1963).
- BENETTI, C., CARTELIER, J., (1980), *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Maspéro.
- BERGER, P., LUCKMANN, T., (1986), *La construction sociale de la réalité*, Paris, Méridiens Klincksieck (traduit de l'américain par P. Taminiaux).

- BLOOR, D., 1983, Wittgenstein. A Social Theory of Knowledge, New York, Columbia University Press.
- BLOOR, D., (1984), Sociologie de la logique ou les limites de l'épistémologie, Paris, Pandore (traduction de D. Ebnöther, édition originale: Knowledge and Social Imagery, Routledge and Kegan Paul, 1976).
- BOLTANSKI, L. THÉVENOT, L., (eds.), (1989), Justesse et justice dans le travail, Cahiers du Centre d'Etude de l'Emploi, Paris, № 33, PUF.
- BOLTANSKI, L. THÉVENOT, L., (1991), De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI, L., (1990), L'amour et la justice comme compétences, Paris, Métailié.
- BOUDON, R., (1977), Effets pervers et ordre social, Paris, PUF.
- BOUDON, R., (1979), La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique, Paris, Hachette.
- BOURDIEU, P., (1972), Esquisse d'une théorie de la pratique, Genève, Droz.
- BOURDIEU, P., (1980), Le sens pratique, Paris, Minuit.
- CALLON, M., LATOUR, B., (eds.) (1991), La science telle qu'elle se fait, Paris, La Découverte.
- CASTIGLIONE, B., (1987), Le livre du courtisan, Paris, Ed. G. Lebovici (présenté et traduit par A. Pons d'après la version de Gabriel Chappuis, 1580).
- COLEMAN, J.S., (1986), Individual Interests and Collective Action, Cambridge, Cambridge University Press.
- CONEIN, B., (1990), «Cognition située et coordination de l'action», Réseaux, № 43, pp. 99–110.
- CRITIQUE, (1991), «Sciences humaines, sens social», n°529–530, juin-juillet (sous la direction de V. Descombes).
- DESROSIÈRES, A., (1985), «Histoires de formes: statistiques et sciences sociales avant 1940», Revue Française de Sociologie, vol. 26, № 2.
- DILTHEY, W., (1988), L'édification du monde historique dans les sciences de l'esprit, Paris, Cerf (traduction, présentation et notes par Sylvie Mesure; première édition 1910).
- DODIER, N., (1989), «Le travail d'accommodation des inspecteurs du travail en matière de sécurité», in Boltanski, L. Thévenot, L., (eds.), Justesse et justice dans le travail, Cahiers du Centre d'Etude de l'Emploi, Paris, № 33, PUF, pp. 281–306.
- DODIER, N., (1991a), «Agir dans plusieurs mondes», Critique, «Sciences humaines, sens social», n°529–530, juin-juillet (sous la direction de V. Descombes), pp. 427–458.
- DOUGLAS, M., (1989), Ainsi pensent les institutions, Paris, Usher (traduction par Anne Abeillé, préface de Georges Balandier; édition orig.: How institutions think, Syracuse – New York, University of Syracuse Press, 1986).
- DUPUY, J.-P., (1989), «Conventions et Common knowledge», Revue Economique, «L'économie des conventions», mars, pp. 361–400.
- DURKHEIM, E., (1930), Le suicide, Paris, PUF (1897).
- DURKHEIM, E., (1960), Les formes élémentaires de la vie religieuse, Paris, PUF (1912).

- DURKHEIM, E., (1966), Montesquieu et Rousseau, précurseurs de la sociologie, Paris, Librairie Marcel Rivière.
- DURKHEIM, E., (1975), Textes, 3 tomes, Paris, Minuit (présentation de V. Karady).
- DURKHEIM, E., (1983), Les règles de la méthode sociologique, Paris, PUF (1895).
- DURKHEIM, E., MAUSS, M., (1971), «De quelques formes primitives de classification. Contribution à l'étude des représentations collectives» (Année sociologique, 6., 1903) republié dans Mauss, M., Essais de sociologie, Paris, Ed. de Minuit, Col. Points.
- ELIAS, N., (1985), La société de cour, Paris, Flammarion (traduction de P. Kamnitzer et J. Etoré, préface de R. Chartier).
- ELSTER, (1979), Ulysses and the Sirens. Studies in rationality and irrationality, Cambridge, Cambridge University Press, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- ELSTER, J., (1987), Le laboureur et ses enfants. Deux essais sur les limites de la rationalité, Paris, Minuit (trad. par A. Gerschenfeld).
- ELSTER, J., (1989), The Cement of Society, Cambridge, Cambridge University Press.
- EYMAR-DUVER-NAY, F., (1986), «La qualification des produits», in Salais, R., Thévenot, L., (eds.), Le travail. Marché, règles, conventions, Paris, INSEE-Economica, pp. 239–247.
- EYMAR-DUVER-NAY, F., (1989), «Conventions de qualité et formes de coordination», Revue Economique, «L'économie des conventions», mars, pp. 329-359.
- FAVEREAU, O., (1992), «Note de lecture sur Le modèle économique et ses rivaux de Philippe Van Parijs», Recherches Economiques de Louvain, <à paraître>.
- FAVEREAU, O., (1989), «Marchés internes, marchés externes», Revue Economique, «L'économie des conventions», mars, pp. 273–328.
- FEREJOHN, J., SATZ, D., (1993), «Rational choice and social theory», in Orléan, O. (ed.) L'économie des conventions, Paris, PUF.
- GADAMER, H.-G., (1976), Vérité et méthode, Paris, Seuil (traduction de E. Sacre, révisée par P. Ricoeur, de la deuxième édition de 1965; première édition, 1962).
- GADAMER, H.-G., (1979), «The Problem of Historical Consciousness», in Rabinow, P., Sullivan, W.M., (eds.), Interpretive Social Science, Berkeley, University of California Press (édition orig.: «Le problème de la conscience historique», Louvain, Institut Supérieur de Philosophie, Université Catholique de Louvain, 1963), pp. 103–160.
- GARFINKEL, H., (1984), Studies in Ethnomethodology, Cambridge, Polity Press.
- GAUTHIER, D., (1986), Morals by agreement, Oxford, Oxford University Press.
- GEERTZ, C., (1986) «Savoir local, savoir global: les lieux du savoir», PUF.
- GOODMAN, N., (1978), Ways of Worldmaking, Indianapolis, Hackett.
- GOODMAN, N., (1984), Faits, fictions et prédictions, Paris, Minuit (traduction de M. Martin Abran et P. Jacob, avant-propos de H. Putnam, première édition 1954).
- GRACIAN, B., (1692), L'homme de cour, Paris, Barbier (trad. A. de la Houssaye; première édition: 1647).

- HABERMAS, J., (1987), *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard (traduit par J.-M. Ferry et J.-L. Schlegel de la troisième édition de *Theorie des kommunikativen Handels*; édition orig.: Francfort, Suhrkamp Verlag, 1981).
- HACKING, I., (1982), «Language, truth and reason», in Hollis, M., Lukes, S., (eds.) *Rationality and Relativism*, Cambridge, MIT Press.
- HACKING, I., (1990a), *The taming of chance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HACKING, I., (1990b), *Concevoir et expérimenter*, Paris, Christian Bourgois (traduit par B. Ducrest de *Representing and Intervening. Introductory Topics in the Philosophy of Natural Science*, 1983).
- HAMPTON, J., (1986), *Hobbes and the Social Contract Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HARRÉ, R., (1970), *The Principles of Scientific Thinking*, London, Macmillan.
- HARSANYI, J.C., (1976), *Essais on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*, Dordrecht, Reidel.
- HIRSCHMAN, A., (1981), *The Passions and the Interests; Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton, Princeton University Press (première édition, 1977).
- HOBBS, T., (1971), *Leviathan*, Paris, Sirey (traduction et notes de F. Tricaud de l'édition de 1651).
- HOBBS, T., (1974), *De Homine*, Paris, Librairie Albert Blanchard (traduction et commentaires par P.-M. Maurin, préface par V. Ronchi; édition orig: 1658).
- HOLLIS, M., Lukes, S., (eds.) 1982, *Rationality and Relativism*, Cambridge, MIT Press.
- HUGHES, E., (1971), *The Sociological Eye: Selected Papers of Everett Hughes*, Chicago, University of Chicago Press. Hume, D., 1951a, *An Enquiry Concerning Human Understanding*, Oxford, Clarendon Press (ed. L.A. Seby-Bigge).
- HUME, D., (1951b), *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*, Oxford, Clarendon Press (ed. L.A. Seby-Bigge, 1893).
- KIRSCH, D., (1990), «Préparation et improvisation», *Réseaux*, № 43, pp. 111–120 (trad. par B. Conein et M. de Fornel).
- KRAMARZ, F., (1991), «Du marché à l'interaction», *Critique*, «Sciences humaines, sens social», № 529–530, juin-juillet (sous la direction de V. Descombes), pp. 479–491.
- KRIPKE, S.A., (1982), *Wittgenstein on Rules and Private Language*, Oxford, Basil Blackwell.
- KUHN, T., (1983), *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion (traduit par Laure Meyer de la nouvelle édition de 1970; première édition 1962).
- KUHN, T.S., (1977), *The Essential Tension: Selected Studies in Scientific Tradition and Change*, Chicago, University of Chicago Press.
- LATOUR, B., (1989), *La science en action*, Paris, La Découverte
- LEWIS, D., (1969), *Convention. A Philosophical Study*, Cambridge, Havard University Press (foreword by W.V. Quine).
- LIVET, P., (1987), «Les limitations de la communication», *Les études philosophiques*, juillet.

- LIVET, P., THÉVENOT, L., (1993), «L'action collective», in Orléan, O. (ed.) *L'économie des conventions*, Paris, PUF.
- MAUSS, M., (1950), «Esquisse d'une théorie générale de la magie» (*Année Sociologique*, 1902-1903) republié dans *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF (introduction de C. Lévi-Strauss).
- MAUSS, M., (1971), *Essais de sociologie*, Paris, Ed. de Minuit, Col. Points.
- MERTON, R.K., (1968), *Social Theory and Social Structure*, New York, The Free Press.
- MILL, J.S., (1968), *L'utilitarisme*, Paris, Garnier-Flammarion (traduction, préface et notes par G. Tanesse, sur la 4e édition de 1871; première édition 1863).
- MILL, J.S., (1988), *The Logic of the Moral Sciences*, La Salle, Ill., Open Court (introduction by A.J. Ayer, from the eight edition 1872; first edition 1843: *Sixth Book of A System of Logic ratiocinative and inductive, being a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation*).
- MONGIN, P., (1984), «Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité?», *Revue économique*, № 1, janvier, pp. 9–63.
- NORMAN, D., (1989), «Cognitive artefacts», *Workshop on Cognitive Theory and Design in Human Computer Interaction*, Chappaqua, june.
- OLSON, M., (1978), *La logique de l'action collective*, Paris, PUF (première édition américaine: 1965).
- ORLÉAN, A., (1986), «Le rôle des conventions dans la logique monétaire», in Salais, R., Thévenot, L., (eds.), *Le travail. Marché, règles, conventions*, Paris, INSEE-Economica, pp. 239–247.
- ORLÉAN, A., (1991), «Logique walrasienne et incertitude qualitative: des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité», *Economies et Sociétés*, série *Oeconomia*, № 14, pp. 137–160.
- PARETO, V., (1968), *Traité de sociologie générale*, Genève, Librairie Droz (ed. française de 1919 par P. Boven, revue par l'auteur, préface de R. Aron).
- PARSONS, T., (1968), *The Structure of Social Action*, New York, The Free Press (first edition 1937).
- PASSERON, J.-C., (1991), *Le raisonnement sociologique. L'espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan.
- PEIRCE, C.S., (1984), *Textes anticartésiens*, Paris, Aubier (présentation et traduction de J. Chenu).
- PHARO, P., QUÉRÉ, L., (eds.), (1990), *Les formes de l'action*, série *Raison Pratique* № 1, Paris, Ed. de l'EHESS.
- PUTNAM, H., (1990), *Représentation et réalité*, Paris, Gallimard, *Essais* (traduction de C. Engel-Tiercelin).
- QUETELET, A., (1835), *Sur l'homme et le développement de ses facultés. Essai de physique sociale*, 2 tomes, Paris, Bachelier.
- RABINOW, P., SULLIVAN, W.M., (1979), *Interpretive Social Science*, Berkeley, University of California Press.
- REYNAUD, B., (1992), *Le salaire, la règle et le marché*, Paris, Christian Bourgois

- REYNAUD, J.-D., (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin. Reynaud, B., 1991, *Le salaire, la règle et le marché*, Paris, Christian Bourgois.
- RICOEUR, P., (1986), «Expliquer et comprendre. Sur quelques connexions remarquables entre la théorie du texte, la théorie de l'action et la théorie de l'histoire», *Revue philosophique de Louvain*, vol.75, février 1977, republié dans Ricoeur, P., 1986, *Du texte à l'action. Essais d'herméneutique II*, Paris, Seuil-Esprit, pp. 161–182.
- SHELLING, T.C., (1978), *Micromotives and Macrobehavior*, New York, Norton and Co.
- SCHLEIERMACHER, F.E.D., (1987), *Herméneutique*, Paris, CERF/PUL (traduit par C. Berner).
- SCHOTTER, A., (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SCHUTZ, A., (1972), *The Phenomenology of the Social World*, London, Heinemann.
- SIMON, H.A., (1978), «Rationality as Process and as Product of Thought», *American Economic Review*, vol.68, № 2, pp. 1–16.
- SIMON, H.A., (1981), *The Sciences of the Artificial*, Cambridge, MIT Press.
- STIGLER, G.J., (1961), «The Economics of Information», *Journal of Political Economy*, 69, pp. 213–225.
- STIGLITZ, J., (1987), «The causes and consequences of the dependence of quality on price», *Journal of Economic Literature*, vol. 25, pp. 1–48.
- STRAUSS, A., (1979), *Negotiations*, San Fransisco, Jossey-Bass.
- STRAUSS, A., (1992), *La trame de la négociation; sociologie qualitative et internationnisme, textes réunis et présentés par I. Baszanger*, Paris, L'Harmattan.
- SWEDBERG, R., (eds.), (1990), *Economics and Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- THÉVENOT, L., (1993)a, «Formes de savoir collectif et régimes d'ajustement des actions: coordination par jugement commun / accommodation et connaissances distribuées», contribution au colloque «Limites de la rationalité et constitution du collectif», Cerisy, 6–12 juin.
- THÉVENOT, L., (1984), «Rules and implements: investment in forms", *Social Science Information*, vol.23, № 1, 1984, pp. 1–45.
- THÉVENOT, L., (1986), «Les investissements de forme», in Thévenot, L. (ed.), *Conventions économiques*, Cahires du Centre d'Etudes de l'Emploi, Paris, PUF, pp. 21–71.
- THÉVENOT, L., (1987), «Forme statistique et lien politique. Eléments pour une généalogie des statistiques sociales», Paris, Centre d'Etudes de l'Emploi, 79 p.
- THÉVENOT, L., (1989), «Equilibre et rationalité dans un univers complexe», *Revue Economique*, № 2, mars, pp. 147–197.
- THÉVENOT, L., (1990a), «La politique des statistiques. L'origine sociale des enquêtes de mobilité sociale», *Annales ESC*, № 6, novembre, pp. 1275–1300.
- THÉVENOT, L., (1990b), «L'action qui convient», in Pharo, P., Quéré, L., (eds.), *Les formes de l'action*, Paris, Editions de l'EHESS, pp. 39–69.

- THÉVENOT, L., (1992), «Jugements ordinaires et jugement de droit», *Annales, ESC*, № 6, nov.-déc. 1992, pp. 1279–1299.
- THÉVENOT, L., (1996a) (avec O. Favereau), «Réflexions sur la notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations», in Ballot, G. (ed.), *Les marchés internes du travail; de la microéconomie à la macroéconomie*, Paris, PUF, pp. 319–349.
- TIROLE, J., (1988), *The Theory of Industrial Organizations*, Cambridge, MIT Press.
- VAN PARIJS, P., (1990), *Le modèle économique et ses rivaux. Introduction à la pratique de l'épistémologie des sciences sociales*, Genève, Droz (partiellement traduit de l'anglais par D. Berns et P. De Brabanter).
- VON MISES, L., (1963), *Human Action*, Chicago, Henry Regnery Company (première édition 1949).
- WALZER, M., (1983), *Spheres of Justice. A defence of Pluralism and Equality*, Oxford, Basil Blackwell.
- WEBER, M., (1949), *The Methodology of the Social Sciences*, New York, The Free Press (translated and edited by E.A. Shils and H.A. Finch).
- WEBER, M., (1967), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon (traduit par J. Chavy).
- WEBER, M., (1971), *Economie et société*, Paris, Plon (traduit sous la direction de J. Chavy et E. de Dampierre), t. 1.
- WINCH, P., (1958), *The Idea of a Social Science and its Relation to Philosophy*, London, Routledge and Kegan Paul.
- WITTGENSTEIN, L., (1968), *Philosophical Investigations*, Oxford, Basil Blackwell (Translated by G. E. Anscombe; edition orig.: 1953).

НОВЫЕ КНИГИ

Филипп Штайнер. Экономическая социология.

(Steiner, Philippe. La sociologie économique. Paris: Edition La Découverte, 1999. 123 pp.)

Ричард Сведберг¹

Стокгольмский университет

Richard.swedberg@sociology.su.se

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Появление учебников и книг по введению в специальность ясно свидетельствует в пользу того, что та или иная академическая область вступила в стадию институционализации. Именно это и происходит сейчас с экономической социологией в России, Франции, Германии и Соединенных Штатах. Французский вклад сделан социологом Филиппом Штайнером (Université de Paris XI-Dauphine) – известным историком экономической социологии и экономической мысли, а также автором двух крупных работ: «*Экономическая социология: 1890-1920 гг.*» (La sociologie économique 1890-1920) (1995, в соавторстве с Жаном-Жаком Жисленом) и «*Социология экономического сознания*» (Sociologie de la connaissance économique) (1998). Штайнер также является одним из редакторов сборника работ Жана-Батиста Сэя.

«*Экономическая социология*» представляет собой четыре главы плотного текста, общим объемом немногим более сотни страниц. основополагающая идея работы состоит в том, что ряд проблем решается более адекватно в рамках экономической социологии, нежели экономической теории, поскольку в этом случае во внимание принимается также социальное измерение экономического поведения. «Hic Rhodus, hic salta!»² - говорит автор. Хотя Штайнер критически оценивает возможности основного течения экономической теории, он в то же время подчеркивает необходимость сотрудничества между экономической теорией и экономической социологией. Его книга отчетливо концентрируется на анализе рыночных явлений, и причина этому, по словам автора, состоит в том, что рынок находится в центре как экономической теории, так и современной экономики. В своем тексте Штайнер ссылается главным образом на

¹ См.: Economic Sociology in Germany, *Economic Sociology, European Economic Newsletter*, Vol. 1, No. 2 (January 2000), p. 27-28 // www.siswo.uva.nl/ES.

² «Здесь Родос, здесь прыгай». Т.е. «здесь надо действовать, здесь доказывать». В басне Эзопа «Хвастливый пятиборец» некий человек, вернувшись на родину после длительного путешествия, хвастается, что на острове Родосе он совершил такой прыжок, который никто из местных жителей не мог повторить, и что правдивость его слов мог бы подтвердить любой родосец. На это один из слушателей говорит: «Если все, что ты сказал – правда, то свидетели не нужны. Здесь Родос, здесь и прыгай» // Бабичев Н.Т., Боровский Я.М. Словарь латинских крылатых слов. М.: Русский язык, 1999. С. 253 (Прим. перев.).

американские работы, хотя привлекаются также и труды неамериканских (прежде всего, французских) авторов.

Первая глава названа «От старой к новой экономической социологии». Под старой экономической социологией автор понимает труды классиков, в частности, Вебера, Дюркгейма и Парето (имя Зиммеля упоминается в книге крайне редко). С одобрительными комментариями приводятся взгляды Парето о разделении труда между экономической теорией и социологией, а также его теория предпринимательства. Основной акцент, однако, сделан на работах Дюркгейма (особенно, на его понятиях «институтов» и «социальных представлений») и Вебера (понятие «социального действия»). Новую экономическую социологию представляет Марк Грановеттер и его теории «укорененности» (*embeddedness*)³ и «социального конструирования экономических институтов».

Вторая глава («Экономическая социология рынка») начинается с краткого обзора того, что экономисты понимают под рынком. Затем излагаются альтернативные позиции Полиньи («историческая укорененность рыночных отношений») и Грановеттера («структурная укорененность рыночных отношений»). Экономисты, по мнению автора, склонны оперировать досоциальным [*pre-social*] представлением об экономике, от которого они непосредственно переходят к анализу экономического поведения. Экономсоциологи, напротив, хорошо понимают, что экономические явления всегда «социально опосредованы» [*socially mediated*] и что на экономическое поведение воздействует социальное измерение. Рассуждения автора хорошо иллюстрируются схемой (с. 41 и, в более полном виде, с. 106).

Две последующие главы составляют основную часть книги. Глава 3 сфокусирована на «Социальном конструировании рыночных отношений». Глава 4 - на «Социальных сетях и функционировании рынков». Автор приводит несколько примеров, показывающих, что рынки в истории не появляются автоматически (как, похоже, полагают экономисты), а являются результатом борьбы за власть [*power struggles*] и, на более общем уровне, результатом социального взаимодействия. Два примера взяты из работ Мари-Франс Гарсия и Марка Грановеттера. Эти рассуждения сменяются обсуждением проблематики денег (в основном по работам Вивианы Зелизер), финансовых рынков (Митчел Аболафия) и рынка труда (Марк Грановеттер). Приводятся ссылки и на некоторые работы о проблемах конкуренции (Рональд Бурт и Нил Флигстин). Глава завершается изящным описанием «структурного подхода к рынкам» Харрисона Уайта.

Последняя глава («Социальные сети и функционирование рынков») представляет собой миникурс по сетевой теории, где объясняются такие понятия, как центральность [*centrality*], структурный эквивалент [*structural equivalence*] и т.п. Делается много ссылок на идеи Грановеттера, изложенные в его книге «*В поисках работы*» [*Getting a job*]. Комментируются рассуждения Брайана Уззи, противопоставляющего однократные отношения на рынке укорененным отношениям, а также опасность формального подхода к сетевой теории (Бурт). Глава завершается прекрасным разделом «Когнитивная укорененность экономического поведения» (с. 101-108), в котором автор утверждает, что для анализа определенных форм экономического поведения экономическая социология должна опереться на опыт социологии знания. Воздействие экономической теории на общество представляет один пример, а типы

³ Имеется в виду «социальная укорененность экономического действия» (Прим. ред.).

экономического знания, свойственные различным социальным группам, - другой пример.

Возможно, во второе издание данной книги автору следует включить материал о других аспектах экономики, помимо рыночных отношений, а именно - разделы по индустриальной социологии и хозяйственным организациям. На мой взгляд, было бы полезно добавить материал о Вебере и Зиммеле, а также Бурдьё и Болтански (ссылки на которого в этом издании полностью отсутствуют). Однако, в целом, книга Филиппа Штайнера является замечательным введением в предмет экономической социологии и заслуживает прочтения широким кругом читателей.

Калугина З.И.

Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. – 152 с.

Никулин Александр Михайлович

к.э.н., Интерцентр, МВШСЭН

E-mail: nik@msses.ru

Оглавление

От автора

Раздел I. Современная аграрная реформа в России: замыслы, идеи, тенденции.

Глава 1. Основные направления современной аграрной реформы.

Глава 2. Тенденции развития аграрной экономики в 1990-е годы.

Раздел II. Субъекты и акторы аграрных преобразований: интересы, взаимодействия, сферы влияния.

Глава 3. Становление субъектов хозяйствования локального уровня.

Глава 4. Роль региональных элит в аграрных преобразованиях.

Раздел III. Адаптация предприятий, семей и социальных групп к новым социально-экономическим условиям.

Глава 5. Адаптационные стратегии сельскохозяйственных предприятий и семей.

Глава 6. Адаптация социальных групп к новым условиям хозяйствования.

Раздел IV. Самоидентификация сельского населения в новом социально-экономическом пространстве.

Глава 7. Социальная структура в представлениях сельского населения: критерии и факторы категоризации.

Глава 8. Социальная идентификация сельского населения.

Итоги реформирования и перспективы аграрного сектора России (вместо заключения).

* * *

Данная книга является первым комплексным социологическим исследованием результатов аграрных реформ прошедшего десятилетия в России. Эмпирическая база книги: материалы социологического мониторинга хода аграрной реформы в регионах Сибири, материалы нескольких исследовательских проектов, осуществленных при финансовой поддержке российских и зарубежных фондов, данные государственной статистики. В предисловии автор отмечает, что в книге “результаты реформ оцениваются в человеческом измерении. Основная цель – проанализировать тенденции

развития реформируемого сектора и их последствия с позиций интересов разных социальных групп” (с. 5).

В первой главе рассматривается ситуация в аграрном секторе накануне реформы, приводятся сравнительные данные увеличивающегося отставания сельского хозяйства СССР от США, и отмечается, что в рамках существовавшей советской системы внедряемые социально-экономические новации, будь-то внутрихозяйственный расчет, различные виды подряда, интенсивные технологии не давали решающего, долговременного эффекта. Автор приходит к выводу, что “для радикального изменения ситуации необходимы были радикальные реформы” (с. 8). Далее автор излагает замыслы реформаторов, которые заключали в себе: проведение земельной реформы, реорганизацию колхозов и совхозов, развитие фермерских хозяйств.

Во второй главе анализируются тенденции развития российского сельского хозяйства 1990-х годов. Реорганизация коллективных хозяйств, по мнению автора, ощутимых положительных результатов не принесла, так как и объемы производства, и доля коллективных сельскохозяйственных предприятий в производстве продукции после их реорганизации неуклонно падает. Это иллюстрируется соответствующими статистическими данными.

Развитие фермерских хозяйств в 90-е годы также продемонстрировало неутешительную тенденцию. Число фермерских хозяйств, достигнув 280 тысяч в 1996-м году, в последующие годы стало сокращаться. В 1999 г. таких хозяйств было уже 270 тысяч. Фермерские хозяйства значительно различаются по размерам. Более 50% имеют земли менее 20 га и только 9% - более 100 га. Напомним, что для эффективного фермерского зернового хозяйства оптимум составляет примерно 300 га. Неудивительно, что производительность труда в фермерских хозяйствах также в целом невысока, а доля фермерских хозяйств в сельской продукции составляет всего лишь 2%.

Лишь развитие личных подсобных хозяйств в 1990-е годы продемонстрировало наибольший рост. Автор приводит соответствующие данные: в 1997 г. 16,4 млн. семей в России имели приусадебные участки общей площадью 5,9 млн. га или по 36 соток на семью. Помимо этого, 15,2 млн. семей имели земельные участки в коллективных и индивидуальных садах общей площадью 1,3 млн. га или по 8,2 соток на семью; в 1998 году в ЛПХ производилось 61% растениеводческой и 54% животноводческой продукции. В стране наблюдается обратный процесс перерегистрации фермерских хозяйств в ЛПХ. И, тем не менее, роль ЛПХ, по мнению З.И. Калугиной, неоднозначна, так как в современных условиях ЛПХ, как правило, развиваются в тесной связи с крупными хозяйствами (бывшими колхозами). А сама эта связь также весьма противоречива.

В заключение 2-й главы рассматривается влияние финансового кризиса 17 августа 1998 года на развитие аграрного сектора. Автор анализирует данные специального опроса экспертов и приходит к выводу, что “с одной стороны финансовый кризис резко сократил возможности хозяйствующих субъектов закупать импортную технику, а с другой - предоставил отечественным производителям уникальную возможность занять освободившуюся нишу на продовольственном рынке страны” (с. 23).

Второй раздел книги посвящен движущим силам трансформационного процесса в аграрной сфере. В третьей главе рассматривается становление субъектов хозяйствования на локальном уровне. Здесь автор специально анализирует генезис проблемы становления субъектов хозяйствования в контексте развития экономической свободы. З.И. Калугина предлагает соответствующую историко-социологическую

таблицу реформ, мер, результатов, влиявших на становление субъектов в сельском хозяйстве России. Данные таблицы автор комментирует следующим образом: “На протяжении многих десятилетий аграрный сектор России подвергался неоднократным преобразованиям, направленным на изменение системы социально-экономических отношений и расширение экономических свобод. Однако реальные результаты, как правило, были далеки от желаемых” (с. 31). Этот вывод автор в общем распространяет и на реформы 1990-х годов.

Далее специально исследуются механизмы формирования новых субъектов хозяйствования, к которым относятся изменения отношений собственности, институционализация новых форм хозяйствования, расширение экономических свобод. Отмечается, что основными социальными ограничителями экономической свободы субъектов хозяйствования в аграрном секторе в настоящее время являются: несоответствие действующих экономических и социальных институтов формирующимся экономическим отношениям; социальная практика (диспаритет цен, незащищенность прав собственника, утрата традиций сельской кооперации, низкий платежеспособный спрос населения); неадекватные модели поведения общественных групп в новом социально-экономическом пространстве; культурологические факторы.

Касаясь экономического сознания и поведения хозяйствующих субъектов, З.И. Калугина отмечает, что на селе продолжается отчуждение основных социальных групп от реформ. Так, по данным социологических опросов “до 40% сельского населения не поддерживают ни одно из направлений проводимых аграрных реформ. При этом большая часть сельского населения считает, что было бы лучше, если бы нынешних реформ не было вовсе и все оставалось так, как было до реформы” (с. 44-45). Также в той или иной степени преобладают консервативные мнения сельских жителей по вопросам о формах собственности и земле. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов на селе автор характеризует в терминах Макса Вебера в основном как “традиционное” и “ценностно-рациональное”, хотя переход к рыночным отношениям, по мнению автора, требует доминирования “целерационального” экономического поведения.

В четвертой главе рассматривается роль региональных элит в аграрных преобразованиях: место межрегиональных ассоциаций, роль местных властей в регулировании аграрных отношений, материально-техническое оснащение АПК, регулирование продовольственных оптовых рынков, реформирование неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий.

В третьем разделе рассматривается адаптация сельского социума к новым социально-экономическим условиям. В пятой главе исследуются адаптационные стратегии сельскохозяйственных предприятий и семей. В формах адаптации предприятий выделяется несколько моделей стратегий:

1. Активная рыночная стратегия – конструктивная инновационная адаптация предприятия.
2. Традиционная хозяйственная стратегия – компенсационная адаптация предприятия.
3. Неадекватная (мимикрическая) хозяйственная стратегия – депривационная адаптация предприятия.
4. Пассивно-выжидательная хозяйственная стратегия – деструктивная разрушительная адаптация (дезадаптация) предприятия.

Все выделенные модели автор иллюстрирует соответствующими высказываниями руководителей предприятий и экономико-статистическими данными.

Обращаясь к стратегиям выживания сельских семей, автор исследует меры предпринимаемые работниками в случае задержки заработной платы, взаимодействие между адаптационными стратегиями предприятий и целевыми установками семей, динамикой материального положения семей.

В шестой главе специально исследуется адаптация двух сельских социальных групп к новым условиям хозяйствования - малых этнических групп и женщин. Выводы автора по этим группам сводятся к следующему: “Особенности адаптации этнических групп могут служить основанием для проведения дифференцированной социально-экономической политики в многонациональных районах, в местах компактного проживания национальных общностей” (с. 101). “В условиях реформ сельские женщины оказались наиболее незащищенной социальной группой. Несмотря на это, и среди сельских женщин формируется когорта, готовая (пусть на когнитивном уровне) быть свободной, независимой в хозяйственной деятельности и нести полную экономическую ответственность за свою деятельность, открыть собственное дело, работать на частном предприятии” (с. 110).

Заключительный раздел книги посвящен самоидентификации сельского населения. В главе седьмой исследуются представления населения о социальной структуре сельского социума и саморазмещение сельского населения в социальном пространстве, соотношение ментальных и реальных социальных позиций сельских жителей. Восьмая глава посвящена проблемам социальной идентификации сельского населения. Здесь рассматриваются: самоидентификация сельского населения; значение производственного коллектива как объекта идентификации сельского работника; саморазмещение в пространстве новых хозяйствующих субъектов. Финальные выводы данного раздела книги выглядят так: “Основными механизмами, формирующими идентичности сельского населения, являются изменения форм собственности и форм хозяйствования на селе; социальное расслоение общества; формирование в сознании сельского населения негативного образа “новых русских” и “новых богатых”; нарастание процессов отчуждения социальных групп; изменение механизмов социальной мобильности и социальной стратификации общества; дифференциация возможностей разных групп для социального продвижения. Резонно предположить, что в условиях нестабильного социума и транзитивной экономики механизмы формирования новых общественных солидарностей и идентичностей отличаются от тех, что протекают в стабильных обществах” (с. 135).

Подводя итоги реформирования перспектив аграрного сектора России, З.И. Калугина определяет четыре парадокса российской аграрной реформы:

1. Экспансия мелкотоварного производства.
2. Неэффективность “капитализации” аграрной экономики (вместо неэффективного государственного сектора получили неэффективный частный сектор).
3. Проводимые реформы не только не содействовали формированию рыночного сознания, но практически разрушали трудовую мотивацию.
4. Аграрные преобразования привели к обнищанию сельского населения, деградации социальной сферы села. Последний парадокс автор развивает в терминах социальных эксклюзий.

Среди причин этих парадоксальных неудач аграрной реформы З. И. Калугина отмечает: насаждаемую сверху модель аграрных отношений, игнорирование ценностных предпочтений сельского населения, неиспользование социального потенциала, имевшегося к началу реформ; традиционность реформаторской “технологии” советского типа; неготовность большей части директорского корпуса работать в новых условиях; неготовность государственных структур к масштабам и скорости проводимых реформ.

Тем не менее, З.И. Калугина выделяет и положительные следствия реформ:

1. Становление новых форм хозяйствования и многоукладной аграрной экономики, зарождение конкуренции товаропроизводителей на аграрном рынке.
2. Расширение экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов АПК.
3. Расширение социальных свобод.
4. Зарождение рынка земли.
5. Формирование класса собственников в деревне.
6. Зарождение рыночного сознания.
7. Повышение социальной активности населения.

В финале книги, размышляя о социальных ресурсах возрождения российской деревни, автор выделяет комплекс мер для социальных механизмов оздоровления аграрной экономики. К этим мерам З.И. Калугина относит: опору на доминирующую систему ценностей населения; приведение масштабов и глубин преобразований в соответствие с наличием в обществе социальной, экономической и правовой базы; разумное сочетание коллективных форм с частной инициативой; для оздоровления ситуации на сельском рынке труда разработку специальной программы строительства новых рабочих мест в сельской местности, включая социально-бытовую сферу.

Переходя к некоторым критическим замечаниям в адрес книги, отметим досадную полиграфическую оплошность – встречающееся несоответствие сносок в тексте – выходным данным списка цитируемых произведений в конце книги.

С содержательной точки зрения приходится отметить, что автор практически не расшифровывает и не поясняет термин “реформаторы”, хотя часто “реформаторов” упоминает и критикует. Итак, кто эти “реформаторы-анонимы”? – кабинеты министров 1990-х годов? Либеральные идеологи в сфере сельского хозяйства? Каковы основные научные и административные труды, идеи “реформаторов”? Квалифицированный читатель об этом, конечно, может догадаться на основе собственного научного опыта. Но интересна именно авторская точка зрения на феномен “реформаторов” и “реформаторства” сельского хозяйства России 1990-х годов.

К недостаткам следует отнести неравномерность освещения и исследования вопросов аграрной реформы в книге. Но эти недостатки в настоящий момент представляются объективно неустраняемыми в нашей аграрной социологии из-за фрагментарности нашего знания, связанного с несистематичностью, локальностью современных аграрных исследований. И в целом книгу З.И.Калугиной следует признать ценным и своевременным исследованием – важной вехой в развитии аграрной социологии современной России.

Профессиональные обзоры**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ ВО ФРАНЦИИ****Йохан Хайлброн¹**

Центр экономического и социологического образования и исследований Лиллуа

E-mail: johan.heilbron@wxs.nl

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

До недавнего времени экономическая социология не существовала в качестве отдельной дисциплины в рамках французской социальной науки. В 1980-е гг. в социальных науках появлялись различные подходы к анализу экономики, однако ни одно из них не называло себя экономической социологией. Регулятивная школа («Regulation school») возникла как неортодоксальный макроподход, сформированный самыми разными течениями – от неомарксизма до структурной истории школы «Анналов». Экономика конвенций («Economics of conventions») применяет интерпретативный микроподход, фокусируясь на экономических акторах и контексте их ситуативно определенного взаимодействия [situated interaction]. «Revue du Mauss» (1983)² выступила в качестве междисциплинарной платформы для «анти-утилитаристских» течений.

Американская экономическая социология проникала во Францию, главным образом, посредством этих различных течений. Таким образом, она попадала на почву, в значительной степени отличавшуюся от американской. Хотя некоторые американские экономсоциологи, в том числе и Марк Грановеттер, участвовали во французских конференциях и семинарах, обсуждение их идей происходило в контексте, где «экономическая социология» не обозначалась как особая область знания и исследований.

Только после выхода в свет «Хрестоматии по экономической социологии» под редакцией Н.Смелсера и Р.Сведберга (1994) предметное поле и перспективы экономической социологии были ясно очерчены. С той поры экономическая социология стала самостоятельным предметом обсуждения и во Франции. Факт выпуска в 1997 г. основными журналами специальных номеров, посвященных

¹ Перевод статьи: Heilbron, Johan. Economic Sociology in France, *Economic Sociology, European Economic Newsletter*, Vol. 1, No. 1 (October 2000), p. 4-9 // www.siswo.uva.nl/ES.

² Revue du Mouvement Anti-Utilitariste dans les Sciences Sociales.

проблемам экономической социологии, наглядно демонстрирует растущий интерес к этой области знания³.

Ниже я вкратце охарактеризую четыре основных направления, по которым ведется работа в последнее время. С учетом стремительного расширения области интересов исследователей и краткости данного обзора, следует учитывать, что здесь представлена лишь часть более крупного массива проводимых исследований.

Структурная динамика экономического поля

Первое направление работы возникло в недрах сети, сформировавшейся вокруг журнала Пьера Бурдьё «Исследования в социальных науках» (*Actes de la recherche en sciences sociales*, ARSS). Как известно, сам Бурдьё давно интересуется социологией и этнографией экономических практик. В частности, в его ранней работе об Алжире рассматривалось расхождение между диспозициями алжирских субпролетариев и запросами капиталистического рынка. Идея Бурдьё о том, что функционирование полей требует специфических диспозиций задействованных на них акторов, по-прежнему остается одним из основополагающих характеристик экономической социологии, представленной в ARSS.

С самого начала в ARSS было опубликовано довольно много статей в области экономической социологии, хотя последняя и не была выделена в качестве отдельной области социального знания. Тематические выпуски журнала были посвящены следующим темам: «Патронат» (No. 20, 1978), «Социальный капитал» (No. 31, 1980), «Социальное конструирование экономики» (No. 65, 1986), «Экономика жилья» (*Economie de la maison*) (No. 80-81, 1990), «Экономика и мораль» (No. 94, 1992) и, наконец, «Экономика и экономисты» (No. 119, 1997). Одни работы вызвали интерес и за пределами Франции (например, статьи о французской экономической элите и социальном капитале), другие – прошли практически незамеченными.

Коллективный исследовательский проект о рынке частного жилья (ARSS 80-81, 1990) можно считать парадигмальным для подхода Бурдьё к экономической социологии. В проекте подробно анализируется устройство и функционирование этого сложного рынка. Исходная посылка Бурдьё состоит в том, что покупка дома является одновременно и экономическими, и символическими инвестициями. Она предполагает не только экономические транзакции, но и влечет вложение эмоций – тех, что связаны с семьей и, чаще всего, с биологическим и социальным воспроизводством. Эта специфическая характеристика придает рынку жилья особую структуру, находящую отражение, например, в том, как современные фирмы, действующие в этой сфере, рекламируют свою продукцию, апеллируя к традиционным ценностям. В серии статей последовательно рассматриваются различные аспекты данного рынка: размер, структура и стратегии главных и второстепенных фирм; реальные интеракции между продавцами и покупателями (на основе аудиозаписи), послевоенная эволюция спроса на жилье и его детерминанты; изменение жилищной политики, проводимой государственными агентствами.

Более поздним примером данного направления исследований является выполненный П.Бурдьё анализ французской издательской деятельности. Здесь вновь мы сталкиваемся с рынком товаров, представляющих собой объект как экономических, так и символических инвестиций. Проанализировав деятельность 61 издательского дома

³ См.: *Actes de la recherche en sciences sociales* (№ 119, 1997), *Revue française de sociologie* (№ 3, 1997), *Cahiers internationaux de sociologie* (vol. CII, 1997).

методом множественной корреляции, Бурдьё и его соавторы выявили различные измерения, структурирующие издательское поле во Франции. Первое измерение предполагает противостояние старых крупных фирм, уже накопивших все виды капитала (яркий пример – издательство *Gallimard*), и мелких, недавно возникших фирм, не располагающих практически никакими ресурсами. У этих мелких фирм порою нет ничего, кроме некоторого объема символического капитала в форме признания со стороны писателей-авангардистов, критиков, просвещенных владельцев книжных лавок и информированных читателей. По второму измерению проходит дифференциация издателей в зависимости от структуры их капитала, т.е. относительного веса их финансового и символического капитала. Третий критерий делит издателей на тех, кто публикует небольшое количество переводов (причем, обычно с мало распространенных языков); и тех, кто публикует много переводов, прежде всего, с английского языка.

В теоретической статье об «экономическом поле» Бурдьё весьма последовательно излагает свою позицию (Bourdieu 1997). То, что он называет экономическим полем, возникает в результате процесса исторической дифференциации, позволившей экономике функционировать согласно особым законам («бизнес есть бизнес»). Этот особый социальный мир рассматривается, во-первых, как силовое поле действующих акторов. Отношения между этими акторами – как правило, фирмами, – основаны на объеме и составе их капитала. Таким образом, понятие поля здесь отлично от его интеракционистской трактовки, свойственной и теории игр, и сетевому анализу. Во-вторых, экономическое поле определяется как поле борьбы, как противостояние между властью имущими теми, кто нацелен на изменения. Здесь Бурдьё затрагивает ряд вопросов, касающихся условий и стратегий изменений (и, в частности, роли технологического капитала). Конкурирующие акторы или агенты – отнюдь не гомогенные образования: фирмы и прочие институты сами являются полями, на которых соперничают разные группы. Таким образом, во избежание механистической интерпретации динамики полей, Бурдьё развивает свои рассуждения дальше и в последней части работы вводит понятие «экономического хабитуса», призванного заменить понятие *homo economicus*, которое, по его мнению, слишком схоластично. Выступая как «социализованная субъективность» [socialised subjectivity], хабитус определяет пути, по которым происходит формирование и реализация экономических и прочих интересов.

Помимо этой общей модели и ее приложений, стоит также упомянуть еще одно особое направление работы Бурдьё – ибо здесь были получены интересные результаты, не имеющие аналогов в американской экономической социологии. В функционировании полей стратегически важную роль зачастую играют интеллектуалы-эксперты, особенно, если они действуют во имя науки и рациональности. Таким образом, социология экономической экспертизы и экономической теории становится неотъемлемой частью экономической социологии. Это рефлексивное направление в американской экономической социологии и в самом деле отсутствует. «Хрестоматия по экономической социологии» (1994) была бы полной, будь в ней раздел, посвященный социологии экономической экспертизы и экономической теории. Многие в этой области было сделано членами коллектива под руководством Бурдьё. Ив Дезале и Бриан Гарт исследовали генезис так называемого «вашингтонского консенсуса» – неолиберальной модели экономической политики, пришедшей на смену кейнсианской модели (Dezalay and Garth 1998). Фредерик Лебарон также опубликовал работу, посвященную социальному конструированию «экономической нейтральности»; в основе которой лежало исследование Совета по денежному обращению Французского

центрального банка (Lebaron 1997a). Лебарон исследовал также поле экономической теории и выполнил впечатляющий анализ противостояния, наблюдавшегося между ведущими французскими экономистами (Lebaron 1997b).

Внимание к когнитивной стороне экономической практики свойственно также и другим французским исследовательским группам. Одно направление работы связано с этнографическим и антропологическим подходами, другое – с историей и социологией экономической мысли.

Экономическая этнография и антропология рынков

В 1996 г. специальный выпуск журнала "Истоки" («*Genèses*») (журнала в области исторически ориентированной социальной науки) был посвящен «экономической этнографии». Различные статьи, собранные и отредактированные Флоранс Вебер, объединяет тщательность предложенных в них описаний и наблюдений. Особое внимание уделяется категориям, используемым для описания и классификации экономических практик; как правило, этот подход естественным образом сочетается в них с исторической перспективой анализа. Статья Флоранс Вебер о домашнем хозяйстве начинается с критического анализа статистических опросов, а затем предлагает альтернативную схему анализа. Статья содержит, помимо прочего, оригинальные рассуждения по поводу значимости «персональных отношений». Эрве Шарде [Hervé Sciardet] анализирует транзакции на тротуарах блошиных рынков. Мари-Франс Гарсиа исследует то, как результаты научных исследований воздействуют на экономику, упрочивая или дискредитируя те или иные практики. Эта работа является продолжением опубликованной ею ранее оригинальной статьи о трансформации рынка клубники в области Солонь (Garcia 1986). В этой новаторской статье он описывает все виды инвестиций, потребовавшиеся для конструирования нового типа рынка. И не случайно новый рынок был так близок к модели «чистого рынка», описываемой в учебниках по экономической теории. Молодой консультант из Палаты сельского хозяйства, по сути, смоделировал реальность, опершись на свои познания, полученные им в ходе обучения как экономиста.

Мишель Каллон недавно опубликовал свои комментарии к статье Гарсиа в сборнике, посвященном когнитивным основам экономики [cognitive framing of the economy] (Callon 1998). Занимавшийся прежде антропологией науки Каллон пишет о том, что экономическая теория не столько наблюдает и объясняет экономику, сколько «придает ей форму, определяет и направляет ее». Экономика «укоренена не столько в обществе, сколько в экономической теории». Экономическая теория при этом понимается в самом широком смысле и включает все знание и все практики, относящиеся, допустим, к бухгалтерскому учету или маркетингу. По мнению Каллона, социологии следует остерегаться двух ловушек: дестраивания образа homo economicus и разочарования в рынке. «Мы ожидаем от социологии не просто построения более сложной модели homo economicus, а осознания ею упрощенности и скудости данной модели». Homo economicus – это не выдумка; он действительно существует. И задача исследователя – понять, каким образом экономическая теория оснащает калькулирующие структуры, позволяя им осуществлять свои калькуляции. Цель антропологии рынков заключена в исследовании «разнообразия форм и распределения калькулирующих структур, а на основе этого, и организованных рынков» (Callon 1998: 51).

История и социология экономической мысли

Совершенно иначе к вопросу о роли экономического знания подходит Филипп Штайнер (Philippe Steiner). Будучи по образованию и экономистом, и социологом [получив образование в области и экономики, и социологии], Штайнер опубликовал

много работ по истории экономической мысли. В некоторых своих работах он придерживается социологического подхода. Например, его «*Социология экономического сознания*» (*Sociologie de la connaissance économique* 1998), по сути, является интерпретацией в веберовском духе экономического знания в период становления классической политэкономии (1750-1850). Штайнер рассматривает различные формы экономического знания того времени с точки зрения его рационализации. Следуя веберовской социологии права и религии, он проводит различие, в особенности, между формальной и материальной рационализацией. Формальная рациональность экономической теории не только по-разному толкуется разными экономистами. Зачастую она также противоречит другим формам рационализации, в такой же степени влияющим на понимание экономических процессов.

Штайнер также более непосредственно связан с экономической социологией и в настоящее время координирует деятельность небольшой французской сети экономсоциологов. У него есть работа, посвященная экономической социологии как интеллектуальной традиции (1995); в соавторстве с Жаном-Жаком Жисленом (Jean-Jacques Gislain) он написал книгу об экономической социологии в период 1880-1920 гг. Опираясь на ряд основополагающих проблем экономической теории, Штайнер и Жислен анализируют ответы ведущих экономсоциологов на вопросы, которые не могла решить чистая экономическая теория. Книга организована тематически и рассматривает работы Парето, Веблена, Вебера, Дюркгейма, Симиана и Шумпетера.

Последняя работа Штайнера, учебник по экономической социологии (1999, в печати), – первая работа такого рода на французском языке. Она будет издана осенью в издательстве La Découverte в виде серии небольших учебников под названием *Repères*.

Финансы и социальное исключение

Наконец, можно упомянуть еще одну область исследований – «финансы и социальное исключение». Группа ученых из Центра Вальрас Университета Лион-2 провела значительное количество исследований в этой области и, прежде всего, в области сберегательного поведения и систем микрофинансов. Первоначально сфокусированные на проблемах стран третьего мира, исследования были расширены до групп иммигрантов в Европе, а после 1994 г. сосредоточились на финансовых практиках вне пределов обычной банковской и финансовой системы.

В эмпирической работе здесь постоянно ставятся два типа вопросов: какой образ денег, сбережений и финансов формируется в изучаемой группе и какого рода финансовые и прочие устройства могли бы предотвратить ее социальное исключение?

Один из последних проектов, «*Евро сегодня*» [*L'euro au quotidien* 1998], анализирует трудности, которые могут возникнуть с введением евро. Различные социальные группы – престарелые, бедные, неграмотные – столкнутся с трудностями при использовании новой валюты. Эти социальные и психологические препятствия анализируются в книге Жана-Мишеля Серве (Jean-Michel Servet), нынешнего директора Центра Вальрас. Книга вышла в серии «*Экономическая социология*» (издательство Desclée de Brouwer), где также изданы работы Ричарда Сведберга, Уильяма Джулиуса Уилсона (William Julius Wilson) и Жана-Луи Лавилля (Jean-Louis Laville), который, помимо этого, является главным редактором серии.

Другой недавний проект – это коллективное исследование Локальных систем торгового обмена [Local Exchange Trading Systems; LETS по-английски и SEL – по-французски].⁴ Первоначально появившись в Канаде в 1970-е гг., эти ассоциации возникли в 1980-е гг. и во Франции, стремительно распространившись в последние годы. Несмотря на свое огромное разнообразие, все LETS характеризуются отвержением власти денег и «возвращением экономики гражданскому обществу» [civic re-appropriation of the economy]. Поскольку у них есть собственная валюта, экономика, с которой они в итоге имеют дело, оказываются между реципрокными отношениями обмена дарами и рыночной системой. В своей работе «*Экономика без денег*» [Une économie sans argent 1999] Серве и его соавторы детально описывают историю этого движения, анализируют нынешнее функционирование ассоциаций и их вариации, а также обсуждают перспективы их развития.

Библиография

- Bourdieu, Pierre 1999 "Une révolution conservatrice dans l'édition" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 126-127, pp. 3-28.
- 1997 "Le champ économique" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 119, pp. 48-66.
- and others 1990 "L'économie de la maison" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 81-82, pp. 2-96.
- Callon, Michel (ed.) 1990 The laws of the market Oxford: Basil Blackwell.
- Dezalay, Yves and Bryant Garth 1998 "Le 'Washington consensus': contribution à une sociologie de l'hégémonie de néolibéralisme" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 121-122, pp. 3-22.
- Garcia, Marie-France 1986 "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 65, pp. 2-13.
- Gislain, Jean-Jaques and Philippe Steiner 1995 La sociologie économique 1890-1920 Paris: Presses Universitaires de France.
- Lebaron, Frédéric 1997a "Les fondements sociaux de la neutralité économique: le conseil de la politique monétaire de la Banque de France" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 116-117, pp. 69-90
- 1997b "La dénégation du pouvoir: le champ des économistes français au milieu des années 1990" Actes de la recherche en sciences sociales, No. 119, pp. 3-26.
- Servet, Jean-Michel 1998 L'euro au quotidien Paris: Desclée de Brouwer.
- (ed.) 1999 Une économie sans argent: les systèmes d'échange local Paris: Seuil.
- Steiner, Philippe 1995 "Economic Sociology: A Historical Perspective" The European Journal of the History of Economic Thought, Vol. 2, No. 1, pp. 175-195.

⁴ В Локальной системе торгового обмена члены сообщества договариваются о взаимном оказании услуг и предоставлении разного рода продуктов («от каждого по способности...»). Несколько человек при этом выполняют административные функции фиксирования транзакций и распространения информации обо всех товарах и услугах, предлагающихся членами сообщества (прим. перев.).

- 1998 Sociologie de la connaissance économique: essai sur les rationalisations de la connaissance économique (1750-1850). Paris: Presses Universitaires de France.
 - 1999 (in press) La sociologie économique Paris: La Découverte.
- Weber, Florence (ed.) 1996 "Ethnographie économique" Genèses: sciences sociales et histoire, No. 25 (with contributions by Florence Weber, Hervé Sciardet, Marie-France Garcia, Lygia Sigaud).

Исследовательские проекты**ВИРТУАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ЭКОНОМИСТОВ И СОЦИОЛОГОВ,
ИЛИ «ОБЩЕСТВОВЕДЫ РОССИИ, ИНТЕРНЕТИЗИРУЙТЕСЬ!»****Ю.В. Латов**

к.э.н., Тульский филиал Юридического института МВД России

Ситуация в сообществе ученых-обществоведов далека от идеала. Тривиальная нехватка финансирования науки – еще одна извечная проблема России – отступает перед более важными внутренними проблемами. Самая главная из них заключается, на наш взгляд, в низкой консолидации научного сообщества.

В СССР научная жизнь носила крайне «столицентричный» характер: научная жизнь концентрировалась в основном в старой и новой столицах – в Москве и Ленинграде. Пример Новосибирска, когда государство целенаправленно попыталось создать новый наукополис, оказался единственным исключением, которое в силу своей уникальности не опровергает, а подтверждает правило. Между тем самоочевидно, что степень научной креативности вряд ли определяется столичной пропиской.

В 1990-е гг., с ликвидацией бывшего советского централизма, ситуация качественно не изменилась, а отчасти даже усугубилась. Провинциальные ученые по-прежнему находятся в худших условиях – и в финансовом обеспечении, и с точки зрения доступа к научной информации. Талантливые провинциалы, естественно, рвутся в столицы, благо перемена места работы в современных условиях вызывает гораздо меньше трудностей, чем раньше. В результате научная жизнь за пределами трех наукополисов еле заметна, хотя, конечно, и не замирает. Но и между учеными самих наукополисов связь не слишком сильна: происходит более или менее постоянное общение внутри каждой из научных столиц, а вот контакты между Москвой, Санкт-Петербургом и Новосибирском оставляют желать лучшего.

Между тем современная наука давно развивается усилиями не отдельных гениальных одиночек, а именно научных сообществ. Вне творческой атмосферы, где идеи «летают в воздухе», а в их подхватывании и развитии участвуют десятки и сотни единомышленников, ученый-обществовед вряд ли может сколько-нибудь продуктивно трудиться. Именно в создании этой атмосферы и заключается одна из главных задач саморазвития российской науки.

Научно-техническая революция не только предъявляет спрос на новаторские научные разработки, но и создает новые условия для их продуцирования. Свет знаний давно уже исходит не столько от библиотек и институтских аудиторий, сколько от экранов компьютеров, чьи владельцы захвачены миром Интернета. Эта глобальная компьютерная система объединяет читальный зал, книжный магазин, научную конференцию и клуб по знакомству. Здесь можно читать литературу любой тематики,

заказывать в виртуальных магазинах какие угодно книги и журналы, обсуждать любые вопросы, общаясь при этом с собеседниками, которые находятся хоть на противоположном конце планеты. Одним словом, Интернет – это классический пример так называемых всеобщих производительных сил, которые и создаются, и используются только коллективно.

В настоящее время лучше всего «обустроен», конечно, англоязычный Интернет. Что касается русскоязычной части глобальной сети, то она еще довольно молода и, естественно, далека от совершенства. Прежде всего, русский Интернет для экономистов и социологов относительно невелик. Отечественные экономисты и социологи по темпам освоения электронной сети вообще сильно отстали, например, от историков, чьи ресурсы в русском Интернете гораздо богаче¹. Если экономисты уже начали производить «перепись» наиболее важных для них Web-ресурсов², то социологам эта работа еще предстоит. Самое главное, и экономисты, и социологи еще не осознали главную ценность Интернета – возможность организовывать коллективное научное творчество с участием ученых из разных городов России.

В 2000 г. под эгидой Московского общественного научного фонда (МОНФ) и при поддержке Фонда Форда начался опыт, который может стать прообразом организации научного творчества ученых-обществоведов России на ближайшие десятилетия. Под руководством д.э.н., заслуженного работника Высшей школы, профессора Государственного университета - Высшей школы экономики Р.М. Нуреева в рамках программы научных исследований «Поиск эффективных институтов для России XXI века» организована «**Виртуальная Мастерская**». По условию проекта «Виртуальной Мастерской» предполагалось в ходе работы над ним опробовать возможности создания эффективного научного коллектива путем почти исключительно виртуального общения между его членами, экономистами и социологами.

В ходе реализации проекта данная идея показала свои огромные возможности. Действительно, связь по Интернету между основной массой участников проекта поддерживалась регулярно, вырабатывая у них навыки постоянного творческого общения со своими коллегами. Для нужд участников проекта был организован специальный закрытый сайт на сервере МОНФ. Кроме того, при помощи некоторых членов «Виртуальной Мастерской» расширен общедоступный сайт «Институциональная экономика», созданный ранее экономистом В.В. Вольчиком из Ростовского университета для чисто учебных целей.

Главный результат работы членов Виртуальной Мастерской – подготовка коллективной монографии «Экономические субъекты постсоветской России

¹ В журнале «Новая и новейшая история» уже появился даже специальный раздел «История и компьютер», посвященный обзорам информации в сети Интернет. (См.: Бородкин Л. И., Владимиров В. Н., Гарскова И. М. Алфавит Интернета. Адресация в Интернете. Поиск информационных ресурсов в сети. В записную книжку // Новая и новейшая история. 1999. № 1. – С. 229 – 234; Бородкин Л. И., Владимиров В. Н., Силин Н. Н. Поиск в Интернете. Поиск в русскоязычной части WWW. «Апорт!», «Rambler», «Yandex». Российские общедоступные предметно-ориентированные каталоги Интернет-ресурсов // Новая и новейшая история. 1999. № 2. С. 183 – 192).

² С обзором Web-ресурсов по экономике можно ознакомиться в альманахе «Истоки»: Истоки. Вып. 4. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 431 – 445.

(институциональный аспект)»³ общим объемом примерно 35 п. л. с учебно-методическими материалами. Комплексный характер монографии, которая освещает практически все основные аспекты институциональной трансформации экономики России 1990-х гг., а также наличие к каждой главе учебных заданий, позволяет рассматривать это издание не только как научный труд, но и как учебное пособие к курсам типа «Переходная экономика России» или «Институциональные изменения в постсоветской экономике».

Коллективная монография, которая будет опубликована к весне 2001 г., состоит из трех разделов: «Домохозяйства современной России», «Фирма в современной России» и «Государство в современной России».

При анализе современных российских домохозяйств сначала дается описание институциональных подходов к изучению домохозяйства как фундаментального микроэкономического института. Далее анализируется «институциональное пространство» деятельности индивидов/домохозяйств – тех внешних формальных и неформальных «правил игры», которые задают степень их свободы. Затем рассматривается экономическая ментальность – система внутренних ограничений поведения индивидов. После этого по данным конкретных социологических исследований прослеживаются конкретные изменения в поведении домохозяйств как участников процессов производства, потребления и сбережения. Наконец, в финале рассматривается вопрос о формировании среднего класса – основы и условия рыночной модернизации.

Внутри второго раздела вырисовывается следующая логика анализа поведения фирм в переходной экономике. Во вводной главе описывается процесс формирования нелегальных и легальных бизнес-структур в последние годы существования СССР. Затем рассматривается взаимодействие разных социальных групп (работники – менеджеры – владельцы капитала) внутри фирм. Далее идет речь о взаимодействии фирм друг с другом в условиях бартерной экономики. После этого анализируется взаимодействие бизнес-структур с внешними институтами – с правоохранительными организациями (официальными и неофициальными) и с государством в целом как инструментом снижения трансакционных издержек. В финальной главе рассматривается этика бизнеса – степень согласованности «правил игры» в бизнесе с общепринятыми общественными нормами.

В третьем разделе освещается институциональный подход к пониманию роли и функций государства в рыночном хозяйстве. Далее ретроспективно описывается советская модель государства и ее трансформация в ходе рыночных реформ. Затем идут главы, посвященные наиболее важным направлениям (выделенным с точки зрения целей) хозяйственной деятельности государства: поддержке конкуренции, социальной политике, региональной политике, стимулированию экономического роста, бюджетно-финансовой политике. Потом анализируются две взаимодополняющие формы прямого государственного регулирования – управление объектами, оставшимися в госсобственности, и прямое регулирование некоторых видов коммерческого бизнеса. Далее рассматривается рентоискательство как главный стимул современной

³ Эта новая монография продолжает институциональную традицию анализа постсоветской экономики, заявленную уже в предшествующей книге, над которой работало большинство нынешних членов «Виртуальной Мастерской»: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М. Нурева. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.

государственной политики. Наконец, в этом разделе анализируется вопрос, в какой степени организованную преступность в России правомерно рассматривать как «альтернативное государство».

В проекте «Виртуальная Мастерская» участвовали экономисты и социологи – А.В. Алексеев, Е.С. Балабанова, И.Ф. Герцог, И.П. Гурова, А.В. Деменьтев, А.Н. Демин, З.Б.-Д. Дондоков, А.В. Ермишина, Н.А. Кравченко, Ю.В. Латов, М.Ю. Малкина, Л.Г. Миляева, Л.Е. Петрова, И.П. Попова, И.В. Розмаинский, А.Б. Рунов, А.Л. Темницкий, И.Д. Тургель, Т.П. Черемисина, М.А. Шабанова С.Г. Шульгин - из разных городов России (помимо наукополисов представлены Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Краснодар, Бийск, Екатеринбург).

Участники проекта надеются, что в последующие годы виртуальное сотрудничество экономистов и социологов в анализе проблем переходной экономики России будет успешно продолжено. Симптоматично, что поиск новых форм организации научной работы в «Виртуальной Мастерской» Р.М. Нуреева происходил в процессе изучения формирования новой модели экономического развития России. Эта модель коллективного творчества в виртуальном пространстве обществоведов разных специализаций из разных концов России, «от Москвы до самых до окраин», может быть использована и при изучении иных актуальных научных тем.

Учебные программы

IR Мы предлагаем Вашему вниманию еще одну программу нового курса, который читается в Государственном университете – Высшей школе экономики с нынешнего учебного года. Несомненно, область применения сетевого подхода выходит далеко за рамки экономической социологии, претендуя на универсальность. Однако для перспектив развития экономической социологии данный подход имеет особое значение.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Градосельская Галина Витальевна

E-mail: MSS981009@mail.ru

Требования к студентам: *знание статистики в объеме, преподаваемом студентам экономических специальностей, основ математического моделирования для экономистов, усвоение программ университетского курса по дисциплинам «Основы социологии», «Анализ данных» и «Математическая статистика».*

Аннотация: В спецкурсе рассматривается новое направление анализа и структурирования экономических и социологических данных – социальные сети (social networks), которое в последнее время активно развивается в западной социологии. Также социальные сети рассматриваются в контексте новейших направлений в социологии: теорий социального, человеческого и других видов капиталов. Помимо теоретического значения анализ социальных сетей имеет большую прикладную ценность. Во всех последних исследованиях, как на Западе, так и в России, посвященных неформальной экономике, сетям межсемейной поддержки, культурным и политическим структурам, эмпирический материал анализируется в терминах социальных сетей. Математическим базисом анализа социальных сетей является теория графов – мощный раздел дискретной математики. Большое внимание уделяется изучению примеров решения конкретных задач по материалам исследовательских проектов.

Программа предусматривает проведение семинарских занятий, подготовка к которым осуществляется студентами самостоятельно по рекомендованной литературе. Помимо этого предусматривается выполнение и последующая проверка обязательных домашних работ (решение задач).

Содержание программы

Тема 1. Социальные сети как новый концепт современной социологии

Что такое социальная сеть, область применения сетевых подходов и их ограничения. Достоинства и недостатки сетевых подходов по сравнению с традиционными статистическими методами. Включение статистических методов в сетевой анализ. Совместное использование сетевых и статистических методов. Принцип дискретности. Основные принципы моделирования.

Сеть как отображение структуры. Сеть как отображение обменных потоков. Область применения социальных сетей. Социальные сети как междисциплинарный подход к решению конкретных задач.

Теоретический потенциал применения сетевых методов в социологии.

Литература

1. Wasserman, S., Faust, K., 1994. *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 3-66.
2. Knoke, D., Kuklinski J.H., 1982. *Network analysis*. Indiana University: Sage. Pp.7-21.
3. Turner, J.H., 1991. *The structure of sociological theory*. Belmont: University of California. Pp. 540-572.

Дополнительная литература

1. Семенов Г.В. *Лекции по экономической кибернетике*. / Учеб. пособие. Изд-во Казанского университета, 1990. Главы 1, 2.
2. Marsden, P.V., Lin, N. 1982. *Social structure and network analysis*. Newbury Park, CA: Sage.
3. Wellman, B., 1983. *Network analysis: some basic principles* // *Sociol. Theory*. 1983. 1: Pp. 155-199.
4. Wellman, B., Berkowitz, S.D., 1988. *Social structures: a network approach*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Тема 2. Возникновение сетевых подходов в социологии

Проблема структурных переменных (П.Лазарсфельд). Дж. Морено и техника социометрии. Изучение коммуникаций в группе (А.Бейвлас и Х.Левитт). Гештальт и балансовый подход. Антропологические подходы, их вклад в становление сетевого анализа. Изучение сетевого общества (М.Кастелс).

Литература

1. Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. /Пер. с англ. Под ред. О.И.Шкаратана. М. 2000. С. 25-48, 81-94, 233-262, 354-391.
2. Lazarsfeld, P.F., 1993. *Analyzing the relations between variables* // *On social research and its language*. / Ed. by R.Boudon. Chicago: The Univ. of Chicago Press. Pp. 172-209.
3. Turner, J.H., 1991. *The structure of sociological theory*. Belmont: University of California. Pp. 541-549.

Тема 3. Математические методы анализа данных, полученных социометрическими методами

Эгоцентричные сети. Социометрия и социодинамика. Анализ связей между признаками и между объектами. Графическое и матричное представление данных. Два подхода работы с социоматрицами, их достоинства и недостатки. Индивидуальные и групповые социометрические индексы. Динамические индексы. Разработка социометрических индексов и показателей их качества.

Способы выявления подструктур группы.

Литература

1. *Математические методы анализа и интерпретация социологических данных.* М. Наука, 1989. Глава 4. С. 121-161.
2. *Толстова Ю.Н. Измерение в социологии.* М: 1998. С. 9-39
3. *Burt, R.S., 1992. Structural holes. The social structure of competition.* England: Harvard University Press. Pp. 8-81.
4. *Knoke, D., Kuklinski J.H., 1982. Network analysis.* Indiana University: Sage. Pp.22-35.

Тема 4. Теория графов и ее применение к сетевым измерениям

Теория графов как раздел дискретной математики. Основные определения теории графов. Способы матричного представления графов, их сравнение, достоинства и недостатки. Операции над матрицами. Операции над графами. Маршруты, цепи и циклы графов.

Ориентированные графы. Эйлеровы циклы. Гамильтоновы циклы. Двудольные графы. Деревья. Включение сетевых подходов в общую структуру анализа данных. Сетевые подходы и регрессионный, факторный, кластерный анализ. Социальные сети и марковские процессы. Сетевой подход в теории игр.

Литература

1. *Нефедов В.Н. Осипова В.А. Курс дискретной математики.* М.: Изд-во МАИ, 1992. Глава 4. С. 161-261.
2. *Горбатов В.А. Фундаментальные основы дискретной математики.* М. Наука, 2000. Глава 3. С. 157-257.
3. *Wasserman, S., Faust, K., 1994. Social Network Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 67-167.
4. *Barnet, S., 1994. Matrices methods and applications.* Pp. 1-37.
5. *Namboodiri, K., 1984. Matrix algebra. An introduction, Sage № 38., Pp. 5-49.*

Дополнительная литература

1. *Горбатов В.А. Фундаментальные основы дискретной математики.* М. Наука, 2000. Глава 4. Стр. 258 - 387.

2. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход. М.: Мир, 1978.
3. Оре О. Теория графов. М.: Наука. 1968.
4. Bollobas B. 1979. *Graph Theory: an introductory course*. New York: Springer-Verlag.
5. Markovsky, B. *Network games. /Rationality and society. Vol. 9. 1997. Ed. by Mary C.Brinton., Pp. 67-91.*
6. Willer, D., Skvoretz, J. *Games and structures. /Rationality and society. Vol. 9. 1997. Ed. by Mary C.Brinton., Pp. 5-37.*

Тема 5. Индикаторы свойств сети. Методологические проблемы сетевых измерений

Позиции и акторы, атрибуты акторов. Связи и сцепления, их свойства: число, направленность, взаимность, транзитивность, сила связей.

Размер сети. Сетевая плотность, ранг сети. Мосты, посредники, централи, эквивалентности. Способы их измерений.

Уровни сетевого анализа и проблемы использования данных на разных уровнях. Источники сетевых данных: обзоры и опросы, архивы, источники масс-медиа. Определение границ сети. Способы построения сетевой выборки, подбор метода в каждом конкретном случае. Генератор имен. Проблемы точности получаемых данных (свободные интервью и их перепроверки, встречные интервью, сравнение ответов с известным стандартом).

Литература

1. Wasserman, S., Faust, K., 1994. *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 345-393.
2. Knoke, D., Kuklinski J.H., 1982. *Network analysis*. Indiana University: Sage. Pp. 23-69.
3. Marsden, P.V. *Network data and measurement. // Annu. Rev. Sociol. 1990, Vol. 16. Pp. 435-463.*

Дополнительная литература

1. Burt, R.S., 1980. *Models of network structure // Annu.Rev. Sociol. 1980. 6: 79-141.*
2. Burt, R.S., 1992. *Structural holes. The social structure of competition*. England: Harvard University Press. Pp. 50-81.
3. Lin, N. *Social network and status attainment. // Annu. Rev. Sociol. 1999, Vol. 25. Pp. 467-487.*
4. Turner, J.H., 1991. *The structure of sociological theory*. Belmont: University of California. Pp. 549-558.

Тема 6. Нейронные сети

Принципиальная схема нейронных сетей, архитектура восприятия информации и распознавания образов. Линейная автоассоциативная память. Обучающее правило Хаббиана. Гетероассоциативная память. Самопродуцирование ошибок.

Литература

1. *Abdi, H.Valentin, D., Edelman, B. 1999. Neural networks. /Sage № 124. Pp. 1-68.*
2. *Горбатов В.А. Фундаментальные основы дискретной математики. М. Наука, 2000. Глава 4. С. 478-494.*

Тема 7. Взаимосвязь сетевых подходов с теориями обмена

Приложение теорий обмена к изучению социальных структур. Формы отношений обмена Р.Эмерсона. Операции балансировки (односторонняя монополия, разделение труда, социальный цикл и стратификационные сети).

Представление социальной структуры в теории обмена К.Кук. Обменные отношения как функция контроля П.Бурк.

Литература

1. *Turner, J.H., 1991. The structure of sociological theory. Belmont: University of California. Pp. 558-570.*
2. *Cook, K.S., Whitmeyer, J.M. Two approaches to social structure: exchange theory and network analysis. /Annu. Rev. Sociol. 1992. Vol. 18. Pp. 109-127.*
3. *Burke, P.J., 1997. An identity model for network exchange // American Sociological Review. 1997. Vol. 62. Pp. 134-150.*

Дополнительная литература

1. *Cook, K.S., 1987. Social exchange theory. Newbury Park, Calif: Sage.*
2. *Emerson, R.M., 1987. Toward a theory of value in social exchange // Social exchange theory / Ed. by K. Cook. Newbury Park, CA: Sage.*
3. *Molm, L. Risk and power use: contrasts on the use of coercion in exchange. / American Sociological Review. 1997. Vol. 62. Pp. 113-133.*

Тема 8. Теории социального обмена

Теория обмена Хоманса. Основные элементы теории обмена Блау. Современная интерпретация теории обмена: Джеймс Коулмен. Экспериментальное изучение возникновения структур обмена (эксперимент Питера Коллока). Обмен социальным капиталом внутри и между подгрупп французской финансовой элиты.

Литература

1. Хоманс Дж. К. Возвращение к человеку. // *Американская социологическая мысль: Тексты.* / Под ред. В.И. Добренкова. - М.: Издание Международного Университета бизнеса и управления, 1996.
2. Блау П. М. Различные точки зрения на социальную структуру и их общий знаменатель. // *Американская социологическая мысль: Тексты.* / Под ред. В.И. Добренкова. - М.: Издание Международного Университета бизнеса и управления, 1996.
3. Coleman J.S., 1994. *Foundations of social theory.* Cambridge: The Belknap Press of Harvard College. Pp. 119-144.
4. Blau P.M., 1964. *Exchange and power in social life* New York: John Wiley. Pp. 88-142.
5. Davis, G.F., Greve, H.R., 1997. *Corporate elite networks and governance changes in the 1980s.* // *American Journal of Sociology.* 1997. 103(1): 1-37.

Тема 9. Взаимосвязь сетевых подходов с теориями социального и человеческого капитала

Определение социального капитала по Коулману, Лоури, Бурдье. Взаимосвязь социального капитала с другими видами капитала. Источники и функции социального капитала. Социальный капитал как ресурс. Теории социального обмена. Определения человеческого капитала, его виды и функции по Г. Беккеру.

Литература

1. Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // *Социологический журнал*, 1996, № 1/2.
2. Coleman J.S., 1994. *Foundations of social theory.* Cambridge: The Belknap Press of Harvard College. Pp. 301-321.
3. Coleman, J.S., 1988. *Social capital in the creation of human capital* // *Am. J. Sociol.* 94: Pp. 95-121.
4. Portes, A., 1998. *Social capital: its origins and application in modern sociology.* // *Annu. Rev. Sociol.* 1998. Vol. 24. Pp. 1-24.
5. Becker G.S., 1992. *Human capital.* Chicago: The University of Chicago Press. Pp. 15-28, 59-160.

Дополнительная литература

1. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. Формирование, оценка, эффективность использования. СПб. Наука. 1999. С. 7-29, 69-95.
2. Morgan, S.L., Sorensen, A.B. *Social capital and mathematics learning.* // *American Sociological Review.* 1999. Vol. 64. Pp. 661-681.

Тема 10. Приложение сетевых подходов к решению задачи обмена частными трансфертами

Подходы западных исследователей к изучению проблемы межсемейного обмена. Изучение мотивов обмена (Д.Кокс, Анреони, Л.Котиков). Теория социального взаимодействия Г.Беккер. Исследования, изучающие перераспределение частных трансфертов в России.

Иерархическая модель перераспределения ресурсов в России. Классификация домохозяйств и ресурсов. Построение стратификационного графа обменов ресурсами. Построение максимального потока и минимального остовного дерева. Анализ по стратификационным переменным. Недостатки метода.

Литература

1. Градосельская Г.В. Социальные сети: обмен частными трансфертами. //Социологический журнал, 1999 № 1/2, с. 156-163.
2. Кокс Д., и др., 1998. Экономическая поддержка семьи со стороны частных лиц в период перехода к рыночной экономике // Бедность в России. Государственная политика и реакция населения / Под ред. Д. Клугмана. Вашингтон: Институт экономического развития Всемирного банка. С. 251-292.
3. Becker G.S., 1974. A theory of social interactions // *Journal of Political Economy*. 1974. 82 (6): Pp. 1063-1093.
4. Cox, D., 1992. Intergenerational transfers and liquidity constraints// *Quarterly Journal of Economics*. 1992. February: Pp. 187-217.
5. Cox, D., 1987. Motives for private transfers // *Journal of Political Economy*. 1987. 95(3): Pp. 509-546.
6. Cox, D., Jakubson, G., 1995. The connection between public transfers and private interfamily transfers // *Journal of Public Economics*. 1995. 57(1): Pp. 126-167.

Дополнительная литература

1. Денисенко М.Б., Роцин С.Ю., 1998. Экономическое положение населения в старших возрастах // Отчет об исследовании (Рукопись).
2. Якубович В.Б., 1999. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России/ Под ред. В.Кабалиной и С.Кларка. М.: РОССПЭН. (В печати).
3. Andreoni J., 1989. Giving with impure altruism: applications to charity and richardian equivalence // *Journal of Political Economy*, 97. 6: Pp. 1447-1453.
4. Altonji J., F. Hayashi, L.J Kotlikoff, 1996. The effects of income and wealth on time and money transfers between parents and children// NBER working paper series. National Bureau of Economic Research.
5. Schoeni, R.F. Private interhousehold transfers of money and time: new empirical evidence // *Review of income and wealth*. 1997. Series 43, № 4. Pp. 423-448.

Тема 11. Сетевые исследования конкретных задач

Построение структуры по текстам. Индексы цитирования.

Изучение внутрисемейных взаимодействий между родственными позициями.

Использование сетевых методов в исследованиях культурных структур (Д.Мохр).

Исследования распространения наркотиков.

Исследования неформальных структур устройства на работу.

Изучение политических сетей.

Сетевые методы при изучении СМИ.

Сетевые взаимодействия фирм и рынков.

Литература

1. *Российская социология шестидесятых годов в воспоминаниях и документах.* СПб. Изд-во Русского Христианского гуманитарного института, 1999.
2. *Advances in social network analysis. Research in the social and the behavioral sciences /By Stanley Wasserman, Joseph Galaskiewicz.* SAGE. 1994.
3. *Baker, W., 1990. Market networks and corporate behavior // Am. J. Sociol. 1990. 96: Pp. 589-625.*
4. *Baker, W., 1994. Networking smart: how to build relationships for personal and organizational success.* New York: McGraw-Hill.
5. *Jansson, I., Spreen, M., 1998. The use of local networks in a study of heroin users: assessing average local networks // Bulletin de Methodologie Sociologique. 1998. 59: 49-61.*
6. *Markets, hierarchies & networks: the coordination of social life. /Ed. by G.Thompson and others. The Open University: Sage, 1993.*
7. *Mohr, J.W., 1998. Measuring meaning structures // Annu. Rev. Sociol. 1998. 1: 345-370.*
8. *Smith, T.S., Stevens, G.T. The architecture of small networks // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. Pp. 403-420.*
9. *Uzzi, B. Embeddedness in the making of financial capital // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. Pp. 481-505.*

Тематика эссе

1. Сетевые взаимодействия малых фирм.
2. Информациализация и сетевизация общества.
3. Стратификационные сети и конкретная область их применения.
4. Сетевое структурирование пространства и времени.

Вопросы для оценки качества освоения курса

1. Принцип дискретности в математике, его приложение в социологии.
2. Основные принципы моделирования.
3. Что такое социальная сеть. Достоинства и недостатки сетевого моделирования.
4. Возникновение сетевых подходов в социологии. Проблема структурных переменных (П.Лазарсфельд).
5. Сетевое общество в описании М.Кастелса.
6. Основные принципы измерения в социологии. Представление о признаке в социологии, пространство признаков.
7. Социометрия. Анализ связи между признаками.
8. Социометрия. Анализ связи между объектами.
9. Основные определения теории графов (включая ориентированные графы).
10. Способы матричного представления графов, их сравнение.
11. Деревья. Построение минимального остовного дерева.
12. Двудольные графы.
13. Основные определения теории матриц. Примеры применения матриц в социологии.
14. Основные операции над матрицами. Примеры.
15. Индикаторы свойств сети. Плотность, мосты, посредники, централи.
16. Индикаторы свойств сети. Эквивалентности. Расчет эквивалентностей.
17. Обмен частными трансфертами. Постановка задачи, различные подходы к ее решению (экономический, социологический; с т.з. западных и российских исследователей).
18. Обмен частными трансфертами. Иерархическая модель перераспределения ресурсов в России.
19. Сетевой анализ по литературным источникам.

Конференции

Международная летняя школа в Черногории (1998-2000)

Кузина Ольга Евгеньевна

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: kouzina@pol.ru

В течение трех лет в августе 1998, 1999 и 2000 гг. в Черногории проходила Международная летняя школа по социологии "Постсоциалистические страны в процессе трансформации". Её организаторами выступили преподаватели факультета философии Белградского университета профессор Младен Лажич и Слободан Цвейч. Финансовая поддержка осуществлялась Программой поддержки высшего образования Института "Открытое общество" (Будапешт) и югославским отделением Фонда "Открытое общество".

Основной темой школы, сквозной для всех трёх лет, является сравнительный анализ современного состояния и тенденций развития бывших социалистических государств Восточной и Центральной Европы. Для рассказа о теоретических достижениях и эмпирических результатах современных исследований в этих странах, а также создания и укрепления профессиональных связей между учёными в школу приглашаются лекторы и студенты из Венгрии, Польши, России, Чехии, Югославии и других бывших социалистических государств. Так, летом 2000 г. в работе школы участвовали профессора С.Болчич, А.Зибертович, В.Илич, Дж. Ленгель, В. Радаев. В предыдущие годы в числе лекторов выступали такие известные социологи, как В.Весоловски, П.Матеу, В.Волков.

Большинство преподавателей и некоторая часть студентов принимают участие в работе школы каждый год. Избежать повторений позволяет то, что каждый год школа имеет более узкую специализацию. Так, в 2000 г. темой стало рассмотрение роли различных социальных акторов в процессе трансформации.

С. Болчич рассказывал об исследованиях предпринимателей, работников государственных предприятий, проводившихся в Сербии, о поведении и ценностях молодого поколения, проблем создания гражданского общества в условиях нарастающего обеднения населения.

Лекции А. Зибертовича были посвящены анализу победителей и проигравших в процессе трансформации в странах Восточной Европы, урокам, полученным в ходе этого социального эксперимента, социальным корням "восточноевропейской отсталости", скрытым акторам трансформационного процесса и роли секретных служб.

Проф. В.Илич посвятил свои лекции рассказу о логике и теоретической концептуализации проблемы трансформации, эмпирической идентификации основных действующих сил, соотношению групповых и индивидуальных действий, противопоставлению структуры и системы действия.

Роль элит в процессе блокирования трансформации в Сербии, формирование интересов и отношения различных социальных групп к реформам стало основными темами лекций, прочитанных проф. М.Лажичем.

Лекции проф. Дж. Ленгеля были посвящены роли элит в трансформации венгерского общества, исследованиям предпринимательских настроений, культурной укорененности (embeddedness) малого предпринимательства в постсоциалистических странах, роли сервис-класса, факторам протестного действия и исследованиям экономического поведения различных групп населения.

Проф. В.Радаев рассказал о теоретических и эмпирических исследованиях среднего класса в переходных обществах, последствиях августовского кризиса 1998 года для российского предпринимательства, стратегиях совладания "работающих бедных", понятии теневой экономики и её действующих лицах, коррупции и административных барьерах экономической активности в России.

Для того чтобы каждый из участников имел возможность принять активное участие в работе по проектированию сравнительного исследования, посвященного изучению социальных изменений в постсоциалистических странах, в школе практиковалось пять основных форм обучения: лекции, семинары, мини-конференции, проектные игры и персональные консультации с профессорами школы. Студенты делали устные презентации во время семинаров и мини-конференций. В конце школы каждый из участников написал короткое эссе, связанное с основной темой школы.

Несмотря на то, что школа проходила в течение трёх недель, а рабочий день длился с девяти часов утра до четырёх часов вечера, что по обычным меркам довольно долго, время пролетело незаметно. Этому способствовало то, что занятия были интересными и очень познавательными, формы обучения – разнообразными, а в свободное время, с четырёх часов вечера до девяти часов утра в течение недели и круглосуточно по выходным дням, студенты успевали отдохнуть и накопить сил для продолжения занятий. Накоплению сил способствовали экскурсии по Адриатическому побережью, баскетбольные матчи и регулярные посещения уютных баров в Игало и старом городе Херцог Нови.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОГРАММА "ОКНО В РОССИЮ"

Круглый стол "Социальная ответственность в бизнесе"

25 ноября 2000 г. Международный Совет Попечителей российско-британской Программы "Окно в Россию" и Московская высшая школа социальных и экономических наук провели международную встречу – круглый стол «Социальная ответственность в бизнесе». Встреча состоялась в Марфинском зале Марриотт Гранд Отеля.

Основная цель встречи – привлечь внимание общественности к проблеме социальной ответственности бизнеса в России, показать, как она понимается и решается сегодня. Участие западных коллег позволило обменяться информацией и опытом между представителями отечественного и западного деловых сообществ. Встреча также преследовала цели: разрушить стереотипы, установить личные контакты и преодолеть текущее «охлаждение» во взаимоотношениях между западным и российским бизнесом.

Работу круглого стола открыли приветствие участникам встречи ректора Московской высшей школы социальных и экономических наук Теодора Шанина и выступление вице-премьера Правительства РФ Валентины Матвиенко. Во встрече приняли участие: Сэр Родерик Лайн (Посол Ее Величества Королевы Великобритании), Владимир Потанин (Холдинговая компания "Интеррос"), Жильбер Дюбуа (Европейский общественный совет), Рубен Варданян (Инвестиционная компания "Тройка Диалог"), Майкл Картер (Представительство Всемирного банка в Москве), Михаил Ходорковский (Нефтяная компания "ЮКОС"), Абел Аганбегян (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ), Питер Блом ("Triodos Bank", Нидерланды), Робин Мэттьюс (Школа бизнеса Кингстонского университета, Великобритания), а также представители СМИ и руководители более двадцати крупнейших предприятий различных форм собственности России и стран Западной Европы.

Предметом обсуждения стали следующие вопросы: «Социальная ответственность в бизнесе - добрая воля руководства или необходимость рыночной экономики», «Формы и практика реализации социальной ответственности в бизнесе», «Роль органов власти в реализации социальной ответственности бизнеса». Были представлены результаты социологического исследования «Социально-ответственный бизнес: мнения различных слоев российского общества», проведенного ВЦИОМ.

Международный Совет Попечителей Программы «Окно в Россию»:

Теодор Шанин, *Московская высшая школа социальных и экономических наук, Манчестерский университет;*

Владимир Потанин, *Холдинговая компания «Интеррос»;*

Майкл Картер, *Представительство Всемирного банка в Москве;*

Энн Лонсдейл, *Кембриджский университет;*

Елена Соболева, *Московская высшая школа социальных и экономических наук;*

Джефри Хоскинг, *Лондонский университет;*

Исак Фрумин, *Представительство Всемирного банка в Москве.*

VR Данный номер появляется вскоре после окончания восьмого Симпозиума Интерцентра "Куда идет Россия"¹. Помимо информации о пленарных и секционных заседаниях данного Симпозиума мы помещаем вступительный текст его бессменного президента - академика РАН Т.И.Заславской.

**Восьмой междисциплинарный симпозиум Интерцентра
"Куда идет Россия - 2001"**

**КТО И КУДА СТРЕМИТСЯ ВЕСТИ РОССИЮ?
АКТОРЫ МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЕЙ СОВРЕМЕННОГО
ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПРОЦЕССА**

Вступительный текст

Заславская Татьяна Ивановна

Интерцентр, МВШСЭН

E-mail: tiz@msses.ru

1. Общее понимание темы: определение понятий

Цель симпозиума – внести возможную ясность и попытаться выработать междисциплинарное представление о том, что *представляют собой*, какие *интересы* преследуют, *цели* ставят, какие *средства* используют и как *взаимодействуют* друг с другом те *социальные акторы*, от действий которых *зависят направления* трансформации российского общества.

Чтобы определить конкретную структуру симпозиума и провести необходимую подготовку, требуется **исходная парадигма**, или система исходных представлений о предмете дискуссии, которые более или менее разделялись (или хотя бы не отвергались) большинством ее участников. Первый шаг в этом направлении – определение понятий, используемых в формулировке темы.

Под «*современным трансформационным процессом*» организаторы симпозиума понимают процесс изменения институциональной структуры общества.

Понятием «*социальные акторы*» отличается от социальных субъектов тем, что относится, во-первых, только к индивидам (без организаций и групп) и, во-вторых, только к той их части, которая совершает социально значимые в определенном отношении действия. Поэтому названное понятие должно употребляться в связке с характером действия, по отношению к которому люди рассматриваются как акторы.

Под *акторами трансформационного процесса* понимаются люди, деятельность которых (индивидуальная, групповая или коллективная) существенно влияет на процесс преобразования базовых институтов собственности и власти.

¹ Краткий обзор семи томов, вышедших по итогам предыдущих симпозиумов, см. в нашем журнале (Том 1, № 2, 2000).

Говоря о «*стремлении*», мы имеем в виду не абстрактное желание или намерение, а заинтересованность, выраженную в социальных действиях. Интересы, потребности, ценности, не воплощенные в какие-либо действия, не являются предметом данного симпозиума.

Понятие «вести» используется нами в широком смысле. Оно охватывает не только тех, кто разрабатывает и пытается воплотить конкретные сценарии развития России, но и тех, кто своими действиями сознательно или неосознанно «подталкивает» Россию в том или ином направлении.

Понятия «*макро-, мезо- и микроуровня*» относятся не к актерам, а к уровням трансформационного процесса, т.е. преобразования базовых институтов, каждый из которых характеризуется специфическим кругом проблем, связанных с составом и деятельностью акторов. К каждому из этих уровней можно отнести следующие вопросы : 1) кто? 2) с какой целью? 3) куда, 4) какими способами и средствами? 5) с какими результатами? стремится вести Россию. Моя задача – в предварительном порядке попытаться ответить на эти вопросы, чтобы охарактеризовать исходное представление о границах и структуре данной научной области.

Первый методологический вопрос, который здесь возникает, касается принципа разграничения этих уровней. Их можно разделять либо по объекту преобразований (от общества до локуса), либо по связке «субъект-объект». В этом случае к макроуровню следует отнести совокупность тех индивидуальных и коллективных акторов, которые стремятся реально воздействовать на развитие России. Мы считаем, что второй вариант более интересен и лучше соответствует теме симпозиума. Но в любом случае надо определить, что представляет собой каждый из уровней и что к нему следует относить. С макро- и микроуровнями дело обстоит проще, а с мезоуровнем - сложнее.

Под макроуровнем трансформационного процесса предлагается понимать социетальный процесс, происходящий на уровне общества и элементов его макроструктуры: сфер жизнедеятельности (экономика, политика, культура), сфер народнохозяйственных комплексов, регионов. Содержанием этого процесса служит изменение формально-правовых норм, составляющих основу базовых институтов.

Под микроуровнем трансформационного процесса понимается устойчивое изменение типов повседневного поведения индивидов, семей и малых групп, вызывающее сдвиги в важнейших экономических, политических и социальных практиках.

Между макро- и микроуровнями трансформационного процесса имеется промежуточный или средний мезоуровень, отражающий массовую социально-инновационную деятельность организаций. Эта деятельность, опираясь на получаемые от элиты новые правила игры, претворяет их в жизнь и задает конкретные правила и условия деятельности рядовым гражданам. Это означает практическое преобразование «социальной ткани» общества на уровне организаций и социальных сетей.

2. Макроуровень трансформационного процесса как преобразование социетального типа общества

2.1. Социальная природа акторов

Социальными актерами макроуровня служат представители центральной и региональной стратегической элиты, стремящиеся *воздействовать* на направление развития России. Это стремление может выражаться как в разработке и реализации соответствующих программ, так и в системе текущих прагматических действий, оказывающих влияние на базовые институты общества.

2.2. Цели, интересы, стремления

В первом приближении можно назвать три наиболее вероятных варианта развития : а) **авторитарно-силовой** (резкое усиление роли силовых структур, сокращение демократических прав и свобод); б) **государственнический** (сочетающий усиление исполнительной власти с формальным сохранением демократии) и в) продолжение или восстановление **либерально-криминального** режима ельцинского типа. За первым вариантом стоят, прежде всего, **силовики**, за вторым – относительно цивилизованная часть **статской бюрократии**, за третьим – **коррупцированная бюрократия, теневой и криминальный бизнес**. Вариант **цивилизованного либерально-демократического** развития России по западному типу, слабо отстаиваемый правыми силами, представляется нереальным.

2.3. Способы воздействия на трансформационный процесс

Главный ресурс на этом уровне – политическая власть, открывающая доступ ко всем государственным ресурсам. Основные направления деятельности акторов – борьба за удержание власти; укрепление исполнительной вертикали; контроль силовых структур, организация выборов и лишь затем, в меру возможностей – проведение институциональных реформ.

2.4. Результаты деятельности.

Результатом действий макроакторов служат фактически наблюдаемые сдвиги в формально-правовых нормах, регулирующих базовые институты и контроле их соблюдения.

3. Мезо-уровень трансформационного процесса как практическое преобразование «социальной ткани» общества

3.1 Социальная природа акторов

Мы считаем, что акторов мезо-уровня можно идентифицировать со слоем собственников, директоров и менеджеров разного уровня. Социальными акторами мезо-уровня служит та часть руководителей организаций, учреждений, фирм или социальных сетей, которая активно участвует в институциональных реформах на локальном и ведомственном уровнях. Она включает государственных чиновников, генералов и офицеров, собственников, директоров и менеджеров предприятий, фирм, организаций и учреждений, а также лидеров неформальных социальных сетей.

3.2. Цели, интересы, стремления

Большинство акторов мезоуровня не стремится повлиять на развитие России. Их усилия направлены на улучшение институциональных условий своей личной деятельности и деятельности своих организаций. Но объективная роль этой группы акторов в трансформационном процессе очень важна, ибо, передавая сигналы сверху вниз и обратно, они связывают акторов макро- и микроуровней. В этом смысле они, не всегда это сознавая, если не ведут, то подталкивают Россию в тех или иных направлениях.

3.3. Средства воздействия на трансформационный процесс

Актеры мезоуровня трансформационного процесса практически осваивают, используют и модернизируют правила игры, устанавливаемые правящими элитами. Иными словами, организуют практическую социально-инновационную деятельность. Их деятельность.

Для хода и результатов трансформационного процесса особенно важны два фактора : а) совпадают ли интересы мезоакторов и зависящих от них микроакторов (например, предпринимателей и наемных рабочих), б) соответствуют ли цели и стремления мезоакторов стратегиям преобразований, борьба за которые идет «наверху».

3.4. Результаты деятельности

Несмотря на множественность и социальную гетерогенность мезоакторов трансформационного процесса, по-видимому, можно «вынести за скобки» некоторые общие результаты их преобразовательной деятельности. Одним из таких результатов является, например, постепенное превращение директоров и менеджеров в собственников приватизированных предприятий.

4. Микроуровень трансформационного процесса как преобразование важнейших социальных практик

4.1. Природа акторов

Акторами микроуровня трансформационного процесса являются индивиды, семьи и другие малые группы.

4.2. Цели, интересы, стремления

Микроакторы российского трансформационного процесса, как правило, не только не стремятся влиять на развитие России, но и сравнительно пассивно реагируют на действия мезоакторов, от которых так или иначе зависят (директорат, администрация и трудовой коллектив). **Интересы** большинства микроакторов заключаются либо в освоении новых, либо в сохранении старых **социальных практик**, в зависимости от того, какие из них более выгодны и удобны.

4.3. Способы влияния на трансформационный процесс

Микроакторы трансформационного процесса влияют на его ход и итоги через индивидуальную или групповую активность: а) используя в своих интересах возможности, открываемые **новыми правилами игры**, что содействует их институционализации; б) реализуя свои интересы в зоне отношений, **еще не охваченной** правовыми и административными нормами, что содействует спонтанной выработке и становлению новых норм «снизу»; в) сознательно **нарушая установленные нормы**, пользуясь слабостью государственного и общественного контроля (**пренебрегая** старыми нормами или **саботируя** новые).

4.4. Результаты деятельности

Разнонаправленная деятельность миллионов акторов микроуровня трансформационного процесса напоминает броуновское движение, не ведущее к какому-то внешнему результату. Но в действительности, если их интересы в каких-то отношениях совпадают, то однонаправленная деятельность этих акторов (как и дружный отказ от деятельности) становится мощной, а иногда и непреодолимой силой становления или сохранения одних, вытеснения или неприятия других типов практик.

Таково на сегодняшний день мое представление о содержании и структуре предмета дискуссии на симпозиуме.

1 ноября 2000 г.

Общая программа Симпозиума

Пленарные заседания (19 января 2001 г.):

1. Какие социально-политические силы определяют пути развития России? Акторы макроуровня.
2. Кто практически преобразует институциональную систему («социальную ткань») российского общества? Акторы мезоуровня.
3. Как реализуются конкретные социальные практики? Акторы микроуровня.
4. Правовое оформление трансформационного процесса.

Секции Симпозиума (20 января 2001 г.):

1. Реформаторы России и их концепции.
2. Акторы в экономической и социальной сферах.
3. Масса и элита на перепутьях трансформации.
4. Субъекты посткоммунистической политики в России.
5. Россиянин в организации: актер или винтик?

Круглый стол. «Так куда же пришла Россия?»

Экономико-социологическая секция "Актеры в экономической и социальной сферах"

(руководители - В.В.Радаев, Р.М.Нуреев, А.М.Никулин)

Выступили:

1. *Капелюшников Р.И.* Институциональная природа переходных обществ.
2. *Радаев В.В.* Как происходит деформализация правил в российской экономике.
3. *Шабанова М.А.* Институциональные изменения и неправовые практики.
4. *Роцин С.Ю.* Институциональные ловушки российского рынка труда.
5. *Гимпельсон В.Е.* Занятость в бюджетном секторе и перераспределительная политика в российских регионах.
6. *Монусова Г.А.* Незанятость в России: вынужденная или добровольная?
7. *Кабалина В.И.* Кого и что защищают профсоюзы? Субъекты и модели трудовых отношений на постсоветских предприятиях.
8. *Барсукова С.Ю.* Теневой рынок труда: стратегии работников и работодателей.
9. *Хахулина Л.А.* Динамика массового экономического сознания и адаптационные устремления.
10. *Тихонова Н.Е.* (Тема не объявлена)
11. *Фадеева О.П.* Как вырабатываются семейные стратегии: анализ сельских бюджетов.
12. *Штейнберг И.Е.* Лица сельской элиты власти на фоне аграрных реформ.
13. *Овчарова Л.Н.* Кто получает социальные льготы.
14. *Балабанова Е.С.* Как социальные субъекты совладают с жизненными трудностями.
15. *Демин А.Н.* Как ведут себя в ситуации безработицы: факторы успешного и неуспешного поведения.
16. *Назарова И.Б.* Кто и как защищает права детей.