

© 1997 г.

**В.П. КУЛТЫГИН**

## **КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБМЕНА В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОЛОГИИ**

---

*КУЛТЫГИН Владимир Павлович - доктор философских наук, профессор кафедры философии и социологии Московского государственного университета коммерции.*

---

Теория социального обмена, которую вышедшая в 1992 году в США "Энциклопедия социологии" называет "одной из основных социологических перспектив в социологии", рассматривает социальное поведение преимущественно через интеракцию, взаимодействие, подкрепляемое достижением наград и избежанием санкций. Объяснение социального обмена посредством категории интеракции базируется на том обстоятельстве, что многие виды вознаграждений, к которым стремятся люди, могут быть получены только в процессе социального взаимодействия людей.

В качестве самостоятельного методологического направления в социологии теории социального обмена оформились в 50-60-х гг. нашего века в США в полемике прежде всего со структурным функционализмом и в стремлении преодолеть, с одной стороны, статичность, явно не достаточный учет в нем динамических изменений социальных процессов, а, с другой стороны, в стремлении полнее, глубже учесть личностные аспекты, характеризующие социальные процессы.

Центральным в теории обмена является анализ отношений между акторами (субъектами деятельности) в различных социальных структурах. Индивиды вступают во взаимодействие для удовлетворения своих потребностей. Социальные отношения и социальные структуры, порождаемые узлами, связывающими людей в различные формы ассоциаций, рассматриваются теоретиками данной концепции в качестве основных объектов социального исследования.

Основными темами исследований в рамках этой концепции являются природа и взаимосвязи между акторами и распределение власти в рамках структур обмена. Властные и статусные отношения между авторами в различных типах социальных структур определяются как ключевые силы, детерминирующие природу структурных изменений в ходе времени. Наиболее детально представителями этого направления в настоящее время проработаны категории власти, структурных источников власти, динамика использования власти.

### Становление теории социального обмена

Непосредственными предшественниками теории социального обмена называют такие теоретические направления современной социальной мысли как социальный бихевиоризм, утилитаризм и структурный функционализм. Кроме того, очень родственны теории социального обмена и основы микроэкономики. Однако корни

данного методологического подхода прослеживаются гораздо глубже. Один из авторов теории социального обмена Питер Блау начинает исторический экскурс своей концепции с "Никомаховой этики" Аристотеля, отмечая, что Аристотель отличает социальный обмен от экономического, говоря, что первый основывается на закрепленных условиях, но выступает как подарок либо услуга другу, хотя дающий ожидает получить эквивалент, либо что-то большее взамен, как если бы это был не свободный дар, но займ [1].

В числе предшественников он упоминает также Ларошфуко, Мандевиля, Адама Смита.

Гносеологические корни теории социального обмена во многом перекликаются с предшественниками бихевиоризма в социологии. Так, неоспоримо, что ранние социологические работы П. А. Сорокина, в частности его первая монография "Преступление и подвиг: кара и награда", где были впервые рассмотрены механизмы социальных экспектаций, могут с полным правом считаться теми социологическими трудами, которые непосредственно предшествовали возникновению теории социального обмена.

## Создатели теории социального обмена

Конкретными создателями теории социального обмена справедливо считаются Джордж Хоманс и Питер Блау.

Джордж Каспар Хоманс (Homan) - американский социолог и социальный психолог - один из основателей теоретического и эмпирического изучения малой группы. Он родился 11.08.1910 г. в Бостоне (США), преподавал в Гарвардском университете и Кэмбридже, избирался президентом Американской социологической ассоциации, с 1972 г. - действительный член Национальной Академии наук США.

Формируясь как ученый в Гарварде, он начинал как структурный функционалист, создав теорию малой группы ("Человеческая группа" - 1956 г.), в качестве главного критерия которой он принял сотрудничество людей. В монографии была представлена оригинальная разработка весьма эффективной техники проведения конференций и дискуссий как метода эмпирического социологического исследования, примененного, в частности, при изучении промышленников, политических и военных бюрократий. Эта книга принесла Хомансу имя и известность в социологии как талантливого методолога. Предисловие к ней написал один из патриархов американской социологической мысли Роберт Мертон. В нем Мертон раскрывает стратегию изложения Хомансом аналитического материала, "Хоманс использовал метод презентации. Сначала он дает обширный набросок концептуальной схемы для первоначального обозрения фактов. Затем идет детальное описание фактов. Далее - раскрывается концептуальный инструментарий, используемый при анализе фактов. Наконец, когда данные того требуют, вводятся новые понятия для расширения понимания наблюдаемого поведения.

Таким образом, читатель видит социологическую теорию в работе - организующей, уясняющей и дающей плоды на основе данных, которые при ином подходе были бы просто инертными" [2].

Однако в начале 60-х годов Хоманс отошел от функционализма и провозгласил "пределный психологический редукционизм", при котором единицей анализа должно стать элементарное социальное поведение, то есть непосредственно контакты между индивидами. Социальное поведение он рассматривает как явление, основывающееся на принципе универсального обмена. Развивая этот подход он формулирует важнейшие правила справедливого обмена. Наиболее известными научными трудами Хоманса являются его монографии: "Человеческая группа" (1956), "Социальное поведение: его элементарные формы"(1961), "Природа социальной науки" (1967), "Определенности и сомнения" (1987).

Петер Михаэл Блау (Blau) - один из крупнейших специалистов в области социологии организаций. Его диссертация, опубликованная в 1952 году под названием "Динамика бюрократий", наряду с работами его коллег по колумбийской аспирантуре Филиппа Селзника и Алвина Гоулднера, заложила фундамент для одного из наиболее влиятельных направлений современной социологии - социологии формальных организаций.

Он родился 07.02.1918 г. в Вене (Австрия), в 1939 г. переехал в США, в 1943 г. получил здесь гражданство. Докторскую диссертацию он защитил в 1952 г. в Колумбийском университете Нью-Йорка (а магистерскую в 1966 г. в Кэмбридже) и преподавал в таких престижных американских университетах как Корнуэльский, Чикагский (1953-1970), Колумбийский (1970-1988). С 1988 года он - заслуженный именной профессор университета Северной Каролины.

Первоначально Блау принял социально-психологический подход, сконцентрированный на межличностных отношениях людей в больших формальных организациях. Его исследование процессов того, как формальные структуры организаций сдерживают неформальные отношения бюрократов, считается классикой социологического анализа. Первая его крупная работа "Обмен и власть в социальной жизни" (1964) написана с социально-психологических позиций. Однако в конце 60-х гг. Блау переходит от социопсихологической к социоструктурной ориентации, от преимущественно "микро" к преимущественно "макро" социологии. В то же время он вышел за пределы изучения формальных организаций, написав вместе с Отисом Данкеном знаменитую работу "Американская структура занятости" (1967), в которой рассматривается межпоколенческая мобильность и успехи в продвижении по службе и где были применены утонченные статистические разработки социальной стратификации и процессов достижения статуса (status attainment). Данная проблематика привела Блау к написанию работы, ставшей его новым вкладом в теоретическую социологию - "Неравенство и гетерогенность" (1977). В ней он, в частности, определяет социальную структуру как распределение людей по социальным позициям и высказывает ряд предположений, которые в настоящее время уже подтверждены эмпирически, например: когда социальная группа увеличивается в размерах, доля ее членов, вступающих в брак на стороне, уменьшается.

Говоря о его научном стиле, следует сказать, что его выкладки носят четкий характер, он точно определяет термины, ясно формулирует допущения и утверждает принципы так, чтобы они имели эмпирические дедукции.

Блау избирался президентом Американской социологической ассоциации в 1973-1974 гг. Наиболее известными его работами являются следующие монографии: "Динамика бюрократий" (1952), "Бюрократия в современном обществе" (1956), "Формальные организации" (1962), "Обмен и власть в социальной жизни" (1964), "Американская структура занятости" (1967), "Структура организаций" (1971), "Организация академической работы" (1973), "Природа организаций" (1976), "Неравенство и гетерогенность. Изначальная теория социальной структуры" (1977), "Пересекая социальные круги" (1983).

Часто непосредственной предтечей теории обмена называют Б.Ф. Скиннера, а в качестве авторов, эмпирически подготовивших социологическую концепцию обмена, Б. Малиновского, А. Редклифф Брауна, М. Мосса, А. Леви-Стросса.

Особо следует сказать несколько слов о Скиннере. Беррес Фредерик Скиннер (Skinner) - выдающийся американский психолог - явился создателем необихэвиоризма и целого ряда социальных концепций, нашедших широкое распространение в различных социальных науках. Он родился 20.03.1904 г. в Саскуэханна, штат Пенсильвания, а умер 18.08.1990 г. в Кэмбридже, штат Массачусетс. Защитив докторскую диссертацию в Гарварде, он преподавал в университетах Миннесоты, Индианы и в Гарварде. Одним из его крупнейших достижений считается создание теории программированного обучения, разработка систем и принципов обучающих машин и широкое внедрение этих методов в практику системы высшего образования.

Изучая эмпирически поведение животных и людей, он создал множество оригинальных методик для эмпирических исследований. Мировую известность, в частности, получил так называемый "Скиннеров ящик" - специальная методика, при которой подопытное животное получает подкрепление только после того, как производит какую-либо операцию, например, нажимает на рычаг. Наиболее значимой для теории социального обмена считается монография Скиннера "За рамками свободы и достоинства" (1971).

В качестве наиболее влиятельного и активного теоретика этого подхода в настоящее время чаще других упоминают Р. Эмерсона. Из числа активнейших сегодня на базе этой методологии исследователей следует, в первую очередь, назвать Кук (Cook), Эке (Ekeh), Марковского (Markowsky), Мольма (Molm), Уиллера (Wilier), Паттона (Patton), Бонаича (Bonacich), психологов Келли (Kelley) и Тибо (Thibaut), экономиста Шайдера (Scheider).

В качестве эмпирического материала Хоманс и Блау опирались, в частности, на труды социальных антропологов и этнологов. Так, ученик и последователь Дюркгейма Марсель Мосс в работе "Очерк о подарке: форма и причина обмена в архаических обществах" дал красочные иллюстрации процессов социального обмена на ранних стадиях развития человеческой культуры [Mauss M. Essay sur le Dou: Forme et l'Echange dans les Societes archaigues. P.: PUF. 1925].

Работой, в которой впервые были сформулированы основные положения теории социального обмена, была статья Хоманса "Социальное поведение как обмен", опубликованная в 1958 году в "Американском журнале социологии", а наиболее весомо эти положения прозвучали в инаугурационной речи Хоманса при избрании его президентом Американской социологической ассоциации, которая в 1964 году была опубликована в "Американском социологическом ревью".

В книге "Социальное поведение: его элементарные формы" Хоманс опирается на язык и положения бихевиористской теории, очень близкой к скиннеровскому варианту оперантной психологии. Такая психологизация социологической проблематики создала впоследствии ряд трудностей при попытках использовать теории социального обмена в социологии. Согласно Хомансу, "общие предпосылки, которые мы должны использовать при объяснении, психологичны в двух смыслах: они относятся к действиям индивидов и они... сформулированы и опробованы психологами". Главной целью теории Хоманс эксплицитно полагает объяснение социальных явлений. Надо сказать, что именно этот акцент на социальное поведение и социальные структуры, порожденные и изменяемые социальным взаимодействием людей, и принес признание теории социального обмена в социологии. Правда, сам Хоманс считал разграничение социологии и психологии делом достаточно условным.

Основные теоретические формулировки, базирующиеся на допущении о том, что поведение есть функции последствий, соответствующих вознаграждений и наказаний, были разработаны Хомансом в 1961 г. и уточнены в 1974 г. Они включают пять главных положений:

1) "*Положение об успехе*". Чем чаще деятельность вознаграждается, тем более вероятно ее осуществление. Поведение, порождающее позитивные последствия для индивида, с очень большой вероятностью повторяется.

2) "*Положение о стимуле*". Схожие обстоятельства или аналогичные ситуации будут стимулировать такое поведение, которое вознаграждалось в аналогичных случаях в прошлом. Это позволяет обобщать поведенческие реакции на "новые" ситуации.

3) "*Положение о ценности*". Чем более ценны результаты действия для актора, тем более вероятно то, что действие будет совершено.

4) "*Положение о депривации - пресыщении (satiation)*" вводит общую идею уменьшения маргинальной полезности (utility). Чем чаще человек получал конкретное вознаграждение за действие, тем менее ценным является дополнительный элемент такой награды. Таким образом некоторые вознаграждения становятся менее

эффективными, приводя к свертыванию некоторых специфических действий. Правда, это положение менее справедливо в отношении генерализованных обобщений, таких как деньги и чувства (affections), либо еще чего-нибудь, где насыщение случается с меньшей вероятностью, за исключением крайних случаев.

5) *"Положение об эмоциональности"*. Речь идет об условиях, в которых люди эмоционально реагируют на различные вознаграждающие ситуации. Это положение охватывает два типа реакций. Ожидается, что люди, не получающие того, что они предполагали, становятся рассерженными и начинают вести себя агрессивно. Это поведение описывается гипотезой Миллера-Долларда [10]. Люди же, получающие больше, чем они предполагали, или не получающие предполагающихся наказаний, будут счастливы, и ведут себя положительно (approvingly).

Хоманс, в частности, использует этот набор идей для объяснения таких явлений, как использование власти и авторитета, сотрудничество, конформность, соревнование структуры чувства и итерации, статус и влияние, справедливость, возникновение стратификации. Все эти явления он рассматривает преимущественно в терминах природы задействованных межличностных отношений. Более того, он акцентирует внимание на "элементарных" формах поведения - все это он называет субинституциональным уровнем анализа. "Мы получаем, - пишет он, - самое полное понимание элементарных черт социального поведения, наблюдая взаимодействия между членами малых, неформальных групп" [2].

Именно Хомансу современная социология обязана сосредоточенностью на изучении микрооснований социальных структур и социальных изменений.

Хоманс был сосредоточен на элементарных формах поведения и субинституциональном уровне анализа, а Петер Блау вышел за пределы микроуровня на уровень институциональный, изучая авторитет и власть, конфликт, изменения в контексте институциональных систем обмена. Не соглашаясь с редукционистской стратегией Хоманса, Блау провозгласил, что его собственная "теория имеет корни в преимущественно социальной природе обмена, что предполагает, что она не может быть редуцирована или же быть выведенной из психологических принципов, управляющих мотивами индивидов, как это стремится сделать Хоманс" [4].

В противовес редукционизму Хоманса Блау полагает, что социальные структуры имеют эмерджентные свойства, которые не могут быть объяснены характеристиками, либо процессами, в которых задействованы лишь отдельные элементы структуры. Два главных отличия подходов Блау и Хоманса состоят в том, что, во-первых, подход Блау не основан на принципах бихевиористской психологии, - вместо этого он вводит некоторое микроэкономическое объяснение в анализ очевидно социальных обменов, и, во-вторых, Блау эксплицитно вводит понятие эмерджентных процессов, не только отвергая редукционизм, но также расширяя теорию и выводя ее далеко за пределы первоначальной субинституциональной основы.

В 1964 году Блау создал общий контекст анализа макроструктур и процессов, основанный на расширении микроуровневой теории процессов социального обмена. Отталкиваясь от зиммелевского понимания социальной жизни, он объясняет общую структуру социальных ассоциаций, имеющих корни в таких социальных процессах как привлекательность, одобрение, взаимность и рациональное поведение. Формирование группы, сплоченность и социальная интеграция, равно как и процессы противостояния, конфликта и несогласия, объясняются в терминах процессов социального обмена. Это формы социальных ассоциаций, порожденные процессами обмена, со временем создали очень сложные социальные структуры и подструктуры. Эти-то более сложные структуры Блау и анализирует: как они создавались и изменялись в результате воздействия процессов во властных отношениях; динамику легитимизации и политического противостояния. Общие ценности выступают в этих процессах посредниками и делают возможным непрямым обменам, координируя таким образом действия в больших общностях. Согласно Блау, они также легитимизируют социальный порядок.

На протяжении всей своей основной работы Блау сопоставляет и сравнивает процессы социального обмена в простых и в более сложных социальных структурах и институтах. Главные социальные силы для него - это дифференциация, интеграция, организация и противостояние (оппозиция). Они и составляют необходимую основу для объяснения диалектики структурных изменений.

Основная проблематика Блау связана с темой "обмен и власть", при этом основной методологической задачей является стратегия построения теории микроструктуры и процессов, базирующихся на эксплицитно микроуровневой модели. Ключевой в решении данной задачи становится область перехода - "микро-макро звено". Правда, во второй половине 80-х гг. Блау подверг сомнению конструктивность такого подхода, что подлило масла в огонь жарких теоретических дебатов по этому поводу.

И у Блау, и у Эмерсона власть является центром анализа. Для Блау - власть, авторитет, оппозиция и легитимизация - ключевые категории в анализе макро-структур и динамики структурных изменений.

Эмерсоном теория отношений зависимости от власти частично была включена в рассмотрение дисбаланса власти и условий социальной независимости. По Эмерсону такие стратегии представляют собой механизмы балансирования власти. Главное положение концепции Эмерсона звучит следующим образом: власть, определенная в терминах отношений, - это функция зависимости одного актора от других. Зависимость же - это функция ценности, которую один актор придает ресурсам или ценностному поведению, контролируемым другими, и доступностью этих ресурсов из альтернативных источников. Чем более велика доступность этих ресурсов от других акторов, то есть из альтернативных источников, тем меньшей является зависимость одного актора от другого.

Эта отношенческая концепция власти стала основой для большинства последующих работ об обмене и власти в 70-90-е гг. Эмерсон распространил свое понимание власти и зависимости и сформировал более широкую обменную теорию социальных отношений. Его работа "Теория обмена, ч. 1 и 2" [9] была попыткой объединить подходы Хоманса и Блау. В начальной редакции своей теории социальных отношений [11] Эмерсон принял язык и принципы бихевиористской психологии, однако довольно скоро он вышел за рамки бихевиористских принципов и пришел к формулированию более сильных положений, касающихся эмерджентности разных типов социальных структур. Для Эмерсона главная задача стала представляться преимущественно социологической, а не психологической.

## Основные допущения теории социального обмена

Люди вступают в новые для себя социальные связи и союзы в ожидании того, что это вознаградится, они поддерживают отношения со старыми партнерами и расширяют свое взаимодействие с ними потому, что они действительно находят эти действия вознаграждаемыми. Взаимодействие с другим человеком может быть непосредственно вознаграждаемым, как например, в любви или в общении, или же может приносить опосредованное вознаграждение в виде совета коллеги либо помощи от соседа. В каждом из этих случаев предполагается, что желание удовлетворить какую-либо потребность лежит в основе любой ассоциации.

Конечно, не все потребности или интересы удовлетворяются непосредственно в социальном взаимодействии, например, чувство, и не всякое социальное взаимодействие мотивируется в качестве ведущего фактора заинтересованностью в вознаграждении, поскольку на него также влияют как иррациональные моменты, так и нравственные ценности. Однако многие аспекты социальной жизни действительно отражают интерес в получении выгоды от социального взаимодействия. Именно они и являются центральными в теории социального обмена. Теория эта далека от того, чтобы ограничиваться строго рациональным поведением, ориентированным на материальную выгоду-

ду, однако она считает своей главной целью объять все усилия по вознаграждаемому социальному опыту, включая и желание реализовать гуманитарные идеалы, либо духовные ценности, равно как и поиск личных преимуществ и положительных эмоций.

Концепция социального взаимодействия как процесса обмена логически вытекает из предположения, что люди стремятся обрести вознаграждение в своих социальных ассоциациях. Если человек привязан к другим потому, что он ожидает, что сотрудничество с ними будет для него вознаграждаемым, он захочет реализовать предполагаемые выгоды. Аналогичным образом другие люди, чтобы участвовать в социальном обмене, также должны иметь в этом свой интерес. Но их интерес в сотрудничестве с ним будет зависеть, согласно предположению теории социального обмена, от ожидания их собственного вознаграждения.

Люди часто берут на себя хлопоты по оказанию услуг не только друзьям, но и просто знакомым и даже незнакомым, и, делая это, они создают социальные обязательства. Индивид, не выполняющий своих обязательств за оказанные услуги, тем самым лишает других стимула продолжать с ним дружеские отношения. Кроме того, очень вероятно, что такой индивид будет обвинен в неблагодарности. Именно подобное обвинение показывает, что люди ожидают взаимности за добровольно оказываемые услуги. Оно также служит социальной санкцией, чтобы отвратить людей от пренебрежения своими социальными обязательствами. В свое время Георг Зиммель заметил, что благодарность "устанавливает узы взаимодействия, взаимности услуг, ответной услуги даже тогда, когда они не гарантированы внешним понуждением" [5].

Когда обязательства за оказанные услуги возвращаются оказанием ответных услуг, обе стороны получают выгоды от сотрудничества, и их обмен вознаграждаемым опытом подкрепляет социальные узы между ними. Человек, помогающий другим, зарабатывает их благодарность и уважение, он делает их своими должниками, что обещает принести ему дальнейшие выгоды в будущем. Эти полезные последствия оказания услуг, несомненно, являются главной причиной того, почему люди часто идут на большие личные неудобства, помогая другим и получая от этого удовольствие. И, в самом деле, давать - гораздо более благодарное занятие, чем брать, поскольку иметь социальный кредит - дело более предпочтительное, нежели иметь социальный долг. Конечно же, есть люди, бескорыстно работающие ради других без всякой мысли о вознаграждении и даже без ожидания благодарности, но такие люди в действительности являются святыми, а святые очень редки. Другие люди также иногда действуют самоотверженно, однако им требуется более непосредственный стимул для этого, например, социальное признание их бескорыстия. Такое социальное одобрение является, конечно, очень значимой наградой, к которой стремятся люди в социальном взаимодействии.

## Понятие социального обмена

Категория обмена может быть вычленена при помощи примеров того, почему человек отдает деньги другим людям:

1) потому что они угрожают ему оружием при ограблении. Хотя это и можно рассматривать как обмен денег на собственную жизнь, все-таки лучше исключить результаты физического насилия из дефиниции термина "обмен";

2) человек может дать деньги как благотворительный дар, потому что совесть его требует, чтобы он помогал бедным, не ожидая благодарности от них ни в какой форме. Хотя это и можно рассматривать как обмен денег на внутреннее одобрение своего супер-эго, лучше все-таки исключить согласие с интернализированными нормами из понятия "обмен";

3) неконтролируемый импульс может побудить человека промотать свои деньги; такое поведение, мотивированное иррациональными побуждениями, также не является примером обмена;

4) человек может раздавать милостыню нищим, потому что он наслаждается изъятиями их почтительной благодарности, но прекращает раздачу денег, если он не получает такого удовлетворения. Именно этот пример и иллюстрирует сущность социального обмена, в то время как предыдущие помогают очертить границы этого понятия.

Следовательно, понятие обмена относится к добровольным социальным действиям, которые вероятностно обусловлены ответными вознаграждающими реакциями и которые прекращаются, если ожидаемые реакции на наступают.

Согласно Хомансу, новичок должен удовлетворить требования группы для того чтобы его в нее приняли. Коллеги обмениваются советами, и если более высокая компетентность одного из них не дает возможности остальным взаимно тем же способом отплатить за его совет, они реализуют свой долг в виде уважения к его способностям, поднимая тем самым его статус. Даже любовник, чья единственная очевидная забота - доставить наслаждение своей девушке, стремится завоевать ее привязанность в ответ на свою преданность.

Не только индивиды, но и группы, организованные общности также участвуют в социальном обмене. Например, представители медицинской профессии получают эксклюзивное право заниматься врачеванием в обмен на принятие на себя обязательств удовлетворять потребности общины в медицинских услугах, или же политическая партия делает в своей программе уступки заинтересованной группе в обмен на поддержку во время выборов.

Особое внимание Хоманс уделяет психологическим процессам, побуждающим людей участвовать в обмене.

Сам термин "социальный обмен" сконструирован, чтобы показать, что социальное взаимодействие за рамками экономической сферы имеет значимые черты сходства с экономическими сделками. Прежде всего, ожидание того, что одолженные услуги дадут свои плоды, характеризует не только экономические действия, но и социальные, в которых подарки и услуги выглядят как свободно даруемые. Более того, экономический принцип постоянно убывающей маргинальной полезности применим также и к социальному обмену. Совет со стороны коллеги-специалиста очень значим для человека, которому требуется помощь в решении проблемы, но как только проблема разрешена, дальнейшее консультирование не представляет больше ценности. Неважно, как сильно два друга наслаждаются обществом друг друга, по истечении какого-то времени они уже начинают меньше желать оставаться в компании друг с другом. Чем дольше человек концентрируется на получении именно этой социальной награды по сравнению с другими, тем больше значимость упущенных альтернатив будет давить на его сознание, делая именно эту награду сравнительно менее значительной. Все эти примеры демонстрируют принцип маргинальности, проявляющийся в социальной жизни.

Однако существуют и важные различия между социальным и чисто экономическим обменом. Самое значительное из них состоит в том, что обязательства, возникающие при социальных взаимодействиях, заранее четко не оговорены. При экономических же сделках четкие и точные обязательства обеих сторон получают одновременное подтверждение: данная продукция продается по определенной цене на определенных условиях. Ценности с обеих сторон могут перейти из рук в руки в момент заключения соглашения, или же вырабатывается контракт, согласно которому оговариваются обязательства каждой из сторон в будущем. А при социальном обмене дело обстоит не так: одна сторона предоставляет услуги другой, и, хотя и есть общее ожидание взаимности, точная природа возмещения остается неоговоренной. И в самом деле, она должна оставаться неуточненной, поскольку любая попытка заранее уточнить ее разрушает социальное значение взаимодействия, преобразуя его в чисто экономическую сделку. Оказание услуги имеет совершенно иное социальное значение, нежели заключение сделки.



Поскольку именно реципиент - тот человек, который решает как отблагодарить за услугу, либо вообще отвечать ли взаимностью, то социальный обмен требует доверия к другим, в то время как непосредственный обмен товарами, либо официальный контракт, который можно заставить выплатить, не предполагает такого доверия при экономическом обмене.

На деле же, как правило, отношения социального обмена развиваются постепенно, начиная с мелких взаимодействий, при которых требуется небольшое доверие из-за небольшого возможного риска и при которых оба партнера могут проверить взаимную надежность, это позволяет им расширить свои отношения и взаимодействовать во все более крупных делах. Таким образом процесс социального обмена самопроизвольно ведет к установлению доверия как существенно необходимого для такого обмена. В самом деле, создание доверия, вероятно, является главной функцией социального обмена, существуют специальные механизмы для продления (продлонгации) периода нахождения под действием обязательств - тем самым укрепляются узы долга и доверия.

## Понятие эмерджентности

Важным вкладом теории социального обмена является разработка категории эмерджентности социальных систем. "Социальная структура, - пишет П. Блау - относится к тем качествам агрегатной совокупности, которые являются эмерджентными, то есть она не характеризуется лишь входящими в нее отдельными элементами, составляющими агрегат. В любой структуре мы можем выделить элементы, ее составляющие, и сам агрегат, который они составляют, и аналогично мы должны отличать агрегат от структуры. Агрегат - это простая сумма элементов, но структура зависит от их связей в широком смысле, включая межотношенческие статусы и косвенные влияния, равно как и прямые связи. Иначе нельзя будет увидеть леса из-за деревьев".

Различия существуют не только между индивидами и социальными группами, эмерджентные структурные качества можно наблюдать на разных уровнях агрегации. Критерии эмерджентных качеств - природа этих признаков - не остаются одинаковыми, но общий смысл эмерджентности состоит в том, что с ее помощью описывается агрегат как целое, а не составляющие элементы. Например, уровень образования и средние показатели IQ (интеллектуального коэффициента) сотрудников данной организации не являются атрибутами групповой структуры, хотя и описывают членов данной группы. С другой стороны, социоисторические графы и групповая сплоченность - это атрибуты, которые не выводятся из индивидуальных характеристик членов организации и, следовательно, они являются эмерджентными свойствами групповой структуры. В качестве примеров эмерджентных свойств организаций можно назвать: конфигурацию иерархии власти; степень централизации принятия решений; разделение труда. Если говорить об эмерджентных свойствах наций, то ими могут быть конкретная форма правления, конкретные экономические институты данного общества.

Теория социального обмена полагает, что эмерджентные свойства могут быть определены в строго операциональных терминах и даже достаточно абстрактные теоретические понятия могут и должны быть концептуализированы с достаточно большой степенью точности - их импликации должны быть операциональными и позволять эмпирически измерять анализируемое свойство. Компоненты же социальной структуры могут быть концептуализированы как люди, роли, статусы, позиции, группы, места или любые другие подразделения некоей более широкой общности.

В стремлении типологизировать категорию эмерджентности, Блау выводит четыре базовых типа эмерджентных свойств [6, p. 13-15]:

1) **Размер или количество составных элементов социального агрегата.**

Речь идет о количественном составе группы и о числе подобностей, составляющих данную общность, и они показательны для двух различных типов эмерджентных свойств социального агрегата. Строго говоря, размер не является свойством социальных структур, так же как число компонентов - атрибутом социальной структуры. Однако размер — это понятие базового теоретического значения в структурной социологии, поскольку он является генетически эмерджентным свойством всех социальных агрегатов.

#### **2) Социальные отношения между людьми, составляющие прямые связи между элементами, дающими агрегату ее структуру.**

В малых группах в круг этих отношений включают социальную интеракцию и коммуникацию. Их можно представить матрицей "кто с кем". На этой основе можно произвести много измерений данной структуры. В макросоциологическом анализе в этот тип входят группы различных типов, места разной масштабности (общины, регионы), социальные страты, вычлененные по разным линиям иерархического деления. В широком смысле все это можно подвести под понятие социальной позиции. При этом индикаторами данных социальных связей выступают пропорции социальных отношений или же взаимодействия между членами общности, например, соотношения социальных контактов между людьми, занимающими разные ранги в организации.

#### **3) Композиция агрегата, отраженная в различиях его элементов.**

Выясняется, насколько отчетливо различаются в данном агрегате отдельные, составляющие его, институты, как много имеется в нем отдельных институализированных сфер. Показателями в этом типе выступают, в частности, формы разделения труда, этническая гетерогенность, религиозность. Базовыми аспектами композиции социального агрегата являются различные формы неравенства, разнородности между элементами внутри данной структуры. Такие композиционные характеристики тоже должны удовлетворять критерию эмерджентного свойства.

#### **4) Структурные свойства высшего порядка.**

Выделяются две разновидности таких свойств. Один тип - глобальные характеристики инфраструктуры общества (описанные Лазарсфельдом и Менцелем в 1969 г.), являющиеся основополагающими для данного общества и помогающие объяснить наблюдаемые образцы (patterns) социальной жизни в нем. Они дают возможность проводить разные типы анализа. В основе анализа Маркса лежат производительные силы и производственные отношения, у Леви-Стросса - культурные символы и значения, у Парсонса - это культурные ценности и нормы. Подобные структурные свойства создают субстрат, в конечном счете управляющий социальным действием, отношениями людей, социальными институтами.

Другой тип - это абстракции, проистекающие из свойств низшего порядка - либо из образцов (patterns) социальных отношений между элементами, либо из комбинации элементов.

Центральным элементом в этом типе эмерджентности является образ структуры социальных позиций в общности. Связанный с его выведением более высокий уровень абстракции характеризует еще один срез внутренних различий внутри агрегата, связанных со специфичным для данной общности распределением популяции в соответствии с различными позициями. Наиболее важный вопрос при анализе этого типа эмерджентности состоит в определении степени того, насколько различия свойств более высокого порядка обуславливают воздействия на социальные отношения и интеракцию.

## **Диффузный характер социального обмена**

Теория социального обмена дает возможность более углубленно объяснить и соответственно спрогнозировать поведение индивида, имеющего свободу выбора, а также поливариантность ситуаций, в условиях современного общества. Пониманию

стратегии такого поведения способствует введение понятия диффузности как необходимого и важного условия при социальном обмене. Диффузность предполагает отсутствие жесткой детерминации как по срокам, так и по формам вознаграждения за добровольно, а часто и инициативно оказанные человеком услуги другим людям.

Социальный обмен предполагает добровольное и инициативное предоставление выгод и услуг другому, что и создает диффузные обязательства. В отличие от экономического обмена, социальный обмен "вовлекает факторы, создающие диффузные будущие обязательства, не специфицированные четко, при которых природа возврата не может оговариваться, но по большей части оставлена на усмотрение того, кто его осуществляет" [4, р. 38]. Природа вознаграждения неизменно не оговаривается заранее, не может быть предметом переговоров. Так, если кто-то дает обед, он ожидает, что гости ответят взаимностью в будущем. Но он вряд ли может обсуждать с ними, на какого типа вечеринку они должны пригласить его, хотя он ожидает, что они не просто пригласят его на ланч на ходу в том случае, если он организовал для них официальный ужин. Обычно человек ожидает каких-то знаков благодарности и уважения за услуги, которые он оказал другим, однако он не может ни вести с ними переговоры относительно взаимности с их стороны, ни вообще заставлять, побуждать их к взаимности. Любая попытка гарантировать вознаграждение за свою щедрость показывает, что в действительности в его действиях щедрость не была на первом месте.

Сам принцип диффузности в обмене не является, конечно, прерогативой современного общества. Известный британский этнолог Бронислав Маниловский в своей классической работе "Аргонавты Западного Тихоокеанья", посвященной анализу культуры первобытного общества, сохранившейся на некоторых островах Полинезии, отмечает, в частности, что в церемониальном обмене подарками кула среди жителей Тробрианских островов вознаграждение за подарки, полученные во время одной экспедиции, может быть осуществлено только во время следующей экспедиции, многие месяцы спустя, а поспешная взаимность повсеместно осуждается [7].

В современном западном обществе, аналогично, считается неприличным отвечать подарком на подарок или услугой за услугу слишком быстро. Осуждение поспешной взаимности стимулирует рост доверия за счет того, что партнеры обмена остаются под действием обязательств друг перед другом на протяжении длительного периода.

Кроме того, социальные блага менее неотъемлемы от своих источников нежели блага экономические. Здесь на одном конце шкалы находится диффузная социальная поддержка, своими корнями имеющая отношение любви, значение которой полностью зависит от того, кто ее даст, а на другом конце шкалы стоят такие экономические блага как акции корпорации или деньги, ценность которых совершенно не зависит от того, кто их поставляет. Большинство социальных выгод занимает промежуточные позиции между этими крайностями. Обычно ценность носит внешний характер к отношениям обмена, в рамках которых они предоставляются, однако ценность эта модифицируется значением таких отношений. Человек, консультирующийся с коллегой, заинтересован в хорошем совете, каким бы ни был его источник, но его личные отношения с консультантом позволяют ему с большей или меньшей легкостью просить о помощи и понять получаемый совет. Хотя в экономической сфере услуги дружелюбного владельца небольшого магазина рядом с домом могут быть более предпочтительными, нежели аналогичные, получаемые в огромном обезличенном супермаркете, все-таки подобные личностные отношения обычно меньше вторгаются в экономический обмен, чем при обмене социальном.

Экономический обмен может рассматриваться как частный случай общего феномена обмена при исключенном социальном обмене как остаточной категории. Когда товарами и услугами назначается цена в качестве единственного посредника обмена, экономические взаимоотношения институционализируются. Их цена определяет ценность благ вне зависимости от любых частных отношений обмена, делая эту стоимость отдаленной от других выгод, присутствующих в этих отношениях, и это позво-

ляет точно определить обязательства, возникающие в экономических взаимодействиях. Экономические институты, такие как и обезличенный рынок, созданы чтобы исключить иные соображения кроме цены, из решений, касающихся обмена. Многие социальные выгоды не имеют цены либо потому, что они никогда не выставляются на экономический рынок, например, в случае с социальной поддержкой, либо потому, что они не продаются в таком качестве, как видно из примера с советом друга - профессионального консультанта по поводу контракта. Это - выгоды, которые вступают в социальный обмен, что означает, что их предоставление не обусловлено оговоренным вознаграждением, хотя и существует общее ожидание взаимности. Тот факт, что вознаграждение предоставлено на усмотрение того, кто его совершает, придает социальному обмену его фундаментальную значимость для развития из доверия и дружбы, а такие механизмы как социальные нормы, запрещающие торговлю и поспешную взаимность, помогают защитить эту деликатность. Более того, самые важные блага, включенные в социальный обмен, не имеют материальной стоимости, за них вообще не может быть назначена цена, как например, за социальное одобрение и уважение.

## Социальный обмен и власть

Парадокс социального обмена состоит в том, что он служит не только для установления уз дружбы между равными, но также создает статусные различия между людьми. Уже упоминавшиеся ранее обмен кула, описанный Малиновским, "дает каждому человеку... немногих друзей рядом и некоторых дружественных союзников в отдаленных, опасных, чужих краях" [Malinowsky В. Op. Cited, p. 92]. Важная функция обмена подарками в первобытных и равных обществах, по свидетельству Леви-Стросса, - "превзойти соперника в щедрости, подавить его, если возможно, будущими обязательствами, которые, как надеются, тот не сможет выполнить, и тем самым лишить его привилегий, титулов, ранга, власти и престижа" [8, p. 85]. В современном западном обществе аналогичным образом предоставление благ другим иногда служит выражением дружбы, а иногда является средством установления превосходства над людьми.

Человек, дарящий другим ценные подарки, имплицитно претендует на более высокий статус, обязывающий других. Благодетель - не ровня, он выше тех, кому оказывает услуги. Если они возвращают услуги, адекватно возмещающие их обязательства, то тем самым они отрицают его претензию на превосходство, а если их возмещение превосходит дары, в этом случае они предъявляют встречные претензии на превосходство по отношению к дарителю.

Продолжение взаимного обмена укрепляет узы между равными, однако если не удастся адекватно ответить на значимые для людей благодеяния, то тем самым они подтверждают претензию дарителя на более высокий статус. В первобытных обществах происходящая дифференциация статусов имеет своими корнями институализированное значение односторонних благодеяний, в то время как в современном западном обществе она обычно проистекает из однозначной зависимости от поставщика благ.

Постоянное одностороннее предоставление важных благ - основной источник власти. Человек, имеющий в своем распоряжении ресурсы по удовлетворению потребностей других людей, может приобрести власть над ними при условии, что соблюдены четыре требования, которые сформулировал Ричард Эмерсон [9, p. 31—41].

- 1) Люди не должны иметь ресурсов, которых не хватает благодетелю. Иначе они могут получить у него все, чего хотят, в результате прямого обмена.
- 2) У них не должно иметься возможности получить желаемые блага из альтернативного источника, иначе это сделает их независимыми от благодетеля.
- 3) Они должны или быть неспособными, или не хотеть получить от него всего, чего хотят, с помощью силы.

4) Они не должны производить переоценку ценностей, которая позволила бы им обойтись без благ, в которых они ранее нуждались.

Если все эти четыре условия соблюдены, то людям не остается ничего, кроме как подчиниться его желаниям, и подчиниться его власти, для того, чтобы получить необходимые блага.

При наличии названных условий процесс обмена, таким образом, порождает дифференциацию власти. Человек, контролирующий услуги, без которых другие не могут обойтись, который не зависит от любых услуг, имеющихся в распоряжении других людей, и услуги которого люди не могут получить нигде, кроме как от него, и которые не могут быть отобраны у него силой, такой человек может обрести власть над людьми, удовлетворяя их потребности в зависимости от их подчинения его директивам. Уступая его желаниям, они получают взамен блага, которые он предоставляет. Баланс обмена восстановлен, когда односторонние услуги компенсируются дисбалансом власти. Человек, постоянно поставляющий необходимые другим услуги, делает их зависимыми от себя и обязанными ему, а их растущие обязательства не позволяют им проигнорировать его желания, иначе он может прекратить поставку нужных услуг. Их долг перед ним приобретает форму резервуара добровольного подчинения, в результате чего он по своему усмотрению решает, в его ли интересах навязать им свою волю.

Подчинение людей воле другого и вытекающая из этого его власть, которой они оплачивают получаемые услуги, может показаться ничем не отличающейся от других социальных вознаграждений, участвующих во взаимодействиях обмена. И, тем не менее, есть коренное отличие между дифференциацией власти и взаимным социальным обменом, подобно кардинальной разнице между социальным и экономическим обменом. Критерий отличия заключается в ответе на вопрос: "На чьем усмотрении остается вознаграждение?". При экономическом обмене ни одна из сторон не получает права решать, каким должно быть вознаграждение, поскольку точные условия вознаграждения оговорены при организации взаимодействия. При взаимном социальном обмене природу и время ответного возмещения решает тот, кто его делает, то есть реципиент, получатель первичной услуги. Во властных же отношениях ответное действие совершается по требованию того, кому должны, то есть поставщики первичной услуги. Накопленные обязательства и односторонняя зависимость переносят власть усмотрения по поводу возмещения с должника на кредитора и преобразуют отношения между равными и отношения власти между вышестоящим и подчиненным.

## Вторичный обмен

При изучении сложных социальных структур следует принимать во внимание заложенные в них социальные силы, не наблюдаемые при взаимодействии лицом к лицу. Само понятие обмена относится к эмерджентным свойствам социальных отношений и не может быть сведено к психологическим процессам, мотивирующим индивидуальное поведение. Теория обмена имеет дело с процессами взаимодействия, проявляющимися в то время, когда индивиды стремятся получить вознаграждение в области социальных отношений, и не важно при этом, какие психологические силы заставляют каждого желать тех или иных вознаграждений. Дифференциация власти в сообществе инициирует, в свою очередь, другие процессы в сложных структурах, которые можно рассматривать как проявление вторичного обмена, начинающего оказывать существенное влияние на первичные процессы межличностного обмена.

Власть делает возможным подкрепить силой требования, и требования эти рассматриваются субъектами власти в терминах социальных норм правомерности, справедливости. Правомерный обмен власти правителем, либо правящей группой вызывает социальное одобрение, в то время как несправедливые требования, воспринимаемые как разрушающие или подавляющие, ведущие к социальному осуждению. Таким образом, вторичный обмен, — правомерности в использовании

власти в обмен на социальное одобрение подчиненными - возникает в сообществе по мере того, как власть становится дифференцированной. Социальные силы, приводимые в движение этим вторичным обменом, ведут дело к легитимизации и организации, с одной стороны, либо к оппозиции и переменам, с другой.

Коллективное одобрение власти легитимизирует такую власть. Если люди получают выгоду от того способа, каким ими управляют находящиеся у власти, и считают, что требования, предъявляемые к ним, полностью оправданными теми преимуществами, которое предоставляет им руководство, то в таком случае легко развиваются общие чувства лояльности, поскольку в процессе общения людей друг с другом они дают положительную оценку руководству. Их совместные обязательства по отношению к руководству обычно находят выражение в социальных нормах, утверждающих подчинение тем, кто облечен правом давать указания.

Сообщество подчиненных вознаграждает находящихся у власти за получаемые выгоды, вытекающие из существующей системы руководства, тем, что поддерживают указания лидеров как часть поддержки собственных социальных норм данного сообщества, то есть легитимизируя авторитет руководителя. Ибо отличительной характеристикой легитимной власти является то, что командам вышестоящих подчиняются не потому, что у них есть власть санкций, но из-за нормативного давления, оказываемого самими подчиненными, особенно если эти нормативные рамки институализируются. Власть, в свою очередь, укрепляет организованность, порядок.

Коллективное осуждение власти порождает оппозицию. Люди, разделяющие ощущение того, что их эксплуатируют и угнетают чрезмерные требования находящихся у власти, склонны обмениваться друг с другом своими недовольствами и претензиями. Желание отомстить, ударив по угнетателям, часто вспыхивает в таких обсуждениях, где люди получают социальную поддержку своим агрессивным чувствам. При том может быть принята идеология оппозиции, что еще больше оправдывает и подкрепляет враждебность против существующих властей. Оппозиционное движение как раз и развивается из такого разделенного недовольства: например, люди сплачиваются, чтобы организовать союз против своего работодателя, или учреждают радикальную партию, борющуюся против своего правительства. Такая оппозиция является важным катализатором коренных социальных изменений.

Ведущей детерминантой социального поведения является институализированная система ценностей в обществе; ясные ценности, определяющие идентификацию с группой; общие стандарты нравственности и достижений; ценности, легитимизирующие правящую власть и организацию; идеологии, которые иногда воспитывают оппозиционность во властях преобладающих. Ведомые этими ценностями, люди часто отодвигают на задний план непосредственный собственный интерес и соображения обмена, - например, профессиональные нормы могут потребовать от специалиста помогать клиентам, не считаясь с вознаграждением, получаемым от них.

Однако социальные ценности и нормы устанавливают довольно широкие рамки поведения, не регламентируя его в деталях. В этих рамках люди вольны преследовать свою заинтересованность в социальных вознаграждениях, и соображения обмена вполне уместны и применимы. В то время как социальные нормы запрещают ложь и обман, когда нужно получить совет от другого, они позволяют побудить его дать совет, выражая искреннее уважение, или же с помощью иных средств, специально не оговоренных. Однако общие ценности и принципы обмена влияют на социальное поведение и, анализируя его, нельзя игнорировать ни то, ни другое. Особый интерес при анализе социальной жизни представляет то, какое влияние имеют социальные ценности на вознаграждения, в которых заинтересованы люди. Патриотические или оппозиционные идеалы часто побуждают людей приносить большие материальные жертвы, однако эти ценности делают продвижение общего дела более значимым, нежели материальные выгоды.

Теория социального обмена самым прямым образом касается непосредственных

отношений лицом к лицу, и, следовательно, может быть дополнена другими теоретическими принципами, имеющими дело со сложными структурами, опирающимися на институализированные ценности.

## Перспективы теории социального обмена

В наше время теория социального обмена довольно часто используется социологами, ведущими эмпирическое изучение как социальных общностей, так и социальных структур в силу того, что она представляет собой достаточно удачную и конструктивную попытку интегрировать различные подходы - структурный и деятельностный, - по функциям и по интересу, стратификационный и социально-психологический.

В 90-х годах теория социального обмена, в частности, стала все чаще применяться для анализа сетей обмена как в теории, так и в эмпирических исследованиях. Определение отношений обмена, как "связанных" различными путями с формированием сетевых структур, стало ключом к дальнейшему развитию этого влиятельного методологического направления в современной социологической мысли. Следует отметить, в частности, что теория социального обмена является ведущим методологическим направлением в исследованиях, проводимых сегодня скандинавскими социологами.

Представляется, что возможности этого методологического подхода не только не исчерпаны, но даже еще далеко не осознаны в полном объеме - ведь он позволяет не только проводить анализ разных уровней социальной реальности: социетального, макро- и микрогруппового, но и дает возможность осуществления органичного кроссуровневого синтеза различных процессов и явлений.

## Перспективные темы для аналитической разработки

1. Становление и эволюция теории социального обмена.
2. Социальные обмены в малой группе.
3. Социальные обмены на институциональном уровне.
4. Обмены в сетях социальных отношений.
5. Структура и критерии эмерджентности.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Американская социологическая мысль. Тексты / Под ред. В.И. Добренкова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 8-61.
- Современная американская социология / Под ред. В.И. Добренкова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 119-131.
- Современная западная социология. Словарь-справочник. М.: Политиздат, 1985.
- Тернер Дж. Структура социологической теории. М.: Прогресс, 1985. С. 271-384.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Blau P. Social Exchange // International Encyclopedia of the Social Sciences. V. 7. N. Y.: Macmillan. 1968. P. 453.
2. Homans G. The Human Group. N. Y.: Harcourt, Brace and Co. 1950. P. XVIII.
3. Homans G. Social Behavior as Exchange. N. Y., Harcourt, 1974. P. 12.
4. Blau P. Exchange and Power in Social Life. N. Y.: Wiley, 1986. P. IX.
5. The Sociology of G. Simmel / Ed. by K.H. Wolff. Glencoe, 111: Free Press, 1950. P. 387.
6. Continuities in Structural Inquiry. /P. Blau and R. Merton eds. L.: SAGE, 1981. P. 9.
7. Malinowsky B. Argonauts of the Western Pacific. L.: Routledge, 1960. P. 210-211.
8. Levi-Strauss C The Principle of Reciprocity // Sociological Theory. N. Y.: Macmillan, 1964. P. 85.
9. Emerson R. Exchange Theory. Part 1 and 2 // Social Theories in Progress. V. 1, 2. Boston: Houghton Mifflin, 1972. P. 31-41.
10. Miller N.E., and Dollard J. Social bearing and Imitation//N. Haven: Yale Un-ty Press, 1941.