

© 2002 г.

В.В. РАДАЕВ

ЕЩЕ РАЗ О ПРЕДМЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, проректор Государственного университета - Высшей школы экономики.

Экономическая социология в России сегодня переживает период интенсивного развития. Возрастает число публикаций в ведущих социологических и экономических журналах. Созданы кафедры в крупных вузах, разрабатываются новые учебные курсы и развернутые образовательные программы, появились первые учебные пособия. Работают исследовательские центры, активно занимающиеся экономико-социологической проблематикой. Специализированные Советы проводят защиты кандидатских и докторских диссертаций. Российская экономическая социология начала осваивать и пространство Интернета. В 2000 г. появился первый электронный журнал "Экономическая социология" (www.ecsoc.msses.ru), у которого с каждым номером становится все больше читателей. В 2002 г. открывается крупный специализированный сайт ЭКСОЦЕНТР - отбирающий и производящий экономико-социологические ресурсы (www.ecsoc.ru). В целом наблюдается возрастающий интерес к экономико-социологическим методам в среде не только социологов, но и экономистов.

Тем не менее, в процессе опережающей формальной институционализации экономической социологии мы нередко отстаем в содержательном отношении. В нашем распоряжении слишком мало конвенциональных понятий и операциональных исследовательских схем, плохо очерчены проблемные области и основные направления экономической социологии. В значительной степени это связано с тем, что слабо освоены богатый инструментарий, накопленный зарубежными исследователями, на удивление мало переводов не только современных, но и классических работ (подробнее о состоянии и проблемах современной российской экономической социологии, см.: [1, с. 253-263], а также [2, с. 63-70; 3, с. 140-145]). В результате часто приходится слышать один и тот же вопрос: "Можно согласиться, что экономическая социология - важное и интересное направление. Но в чем все-таки состоит ее предмет? Это, видимо, некое сочетание экономической теории и социологии?"

В данной работе мы постараемся развить изложенные нами ранее представления об исходном определении предмета экономической социологии в ее современном понимании (более раннюю версию см. [5, глава 3]). Скептически относясь к общим рассуждениям о междисциплинарности, начнем с попытки прояснения характера междисциплинарных границ.

Где пролегают междисциплинарные границы. Итак, где же провести границы между экономической теорией и экономической социологией? Быть может, различен объект исследования? Отчасти это верно. Экономическая теория в значительно большей

степени изучает отношения, овеществленные в потоках материальных, финансовых, информационных ресурсов, готовой продукции и услуг. Социология же более ориентирована непосредственно на человеческое поведение и социальные связи как таковые. Но с разделением объектных областей возникают явные сложности. Попробуйте определить, что такое "экономика" (как предположительный объект экономической теории), и чем "экономическое" отличается от "неэкономического". Сразу выяснится, что границы объектов исследования разных дисциплин крайне условны и размыты, они не закреплены жестко за этими дисциплинами. Монополистические притязания на исследование тех или иных объектов (в частности, хозяйственных отношений) сегодня выглядят все менее обоснованными. И все чаще экономисты и социологи обращаются к изучению одних и тех же объектов, играют на одном проблемном поле.

Может быть, главное отличие коренится в методах сбора и анализа данных, применяемых экономической теорией и экономической социологией? И такие различия имеются. Экономисты в большей степени стремятся к улучшению предсказательных возможностей своих моделей, облачая их в строгие математические формы. Они могут вообще не обращаться к эмпирическому материалу. Социологи же, как правило, делают упор на дескриптивный (описательный) анализ. Их модели менее строгие в формальном отношении, но чаще подвергаются проверке на конкретных эмпирических данных. Однако мы не думаем, что следует далеко заходить в подобных противопоставлениях, представляя дело так, что экономисты оперируют "чистыми моделями", а социологи "роютя в эмпирике". Ведь среди экономистов есть немало скрупулезных эмпириков, а многие социологи смотрят на землю с высоты "птичьего полета".

Есть различия и в характере используемых данных. Экономисты чаще прибегают к готовым агрегированным показателям национальной статистики. А социологи в большей степени опираются на выборочные данные, которые черпаются из специально организованных под проект источников. Главными среди социологических методов сбора данных считаются анкетные опросы (социолога даже нередко представляют как "человека с анкетой"). Вдобавок, социологи демонстрируют большее, по сравнению с экономистами, разнообразие методов сбора данных, среди которых также включено наблюдение, углубленные интервью, фокус-группы. Но, заметим, все эти пути экономистам отнюдь не заказаны. Конечно, экономисты реже прибегают к опросам и менее искусны в их технике. Однако многие из них сегодня все активнее привлекают опросные данные (особенно это характерно для России с хроническими слабостями ее официальной статистики, где специальный опрос часто оказывается единственным источником необходимых данных). В свою очередь, многие социологи не чураются статистической информации. Таким образом, несмотря на традиционно сложившиеся различия применяемых методов, все-таки не здесь следует искать основной междисциплинарный водораздел. Разница в техниках сбора и анализа данных восторженна.

Принципиальный вывод состоит в том, что наиболее глубокое и существенное различие между экономической теорией и экономической социологией состоит в общеметодологических предпосылках анализа, в *подходах к моделированию человеческого действия*, проистекающих из разнородных оснований. Эти дисциплины различаются не тем, *что* они изучают (подобных различий становится все меньше), а тем, *как* они это делают. Они ставят перед собой *разные типы задач*. Изучать экономику или социологию - не значит анализировать экономические или социальные отношения. Это значит - овладеть соответствующим подходом, который в принципе может быть применим к объектам самого разного рода.

Таким образом, говоря об экономической социологии, мы в дальнейшем будем иметь в виду особый подход, противостоящий экономическому даже в случаях совпадения исследовательского объекта и методов сбора данных. В наиболее общем виде это означает *использование основных концепций и аналитических инструментов социологии для анализа хозяйственных отношений*. С этим положением видимо все согласны, но само по себе оно мало что объясняет.

В чем же состоит специфика социологического подхода? Экономисты берутся за объяснение весьма сложных материй (формирование цен, движение финансовых потоков и т.п.), которые для обывателя остаются "тайной за семью печатями", и в итоге сводят их объяснение к логике здравого смысла, к способам поведения обычных "средних" людей. Что же касается социологии, то трудно избавиться от впечатления, что она, напротив, занимается очень "простыми" вещами, над которыми мы обычно не даем себе труда задумываться, воспринимая их на уровне здравого смысла. Можно сказать, что интенции двух дисциплин прямо противоположны: *экономическая теория производит редукцию к обыденному, а экономическая социология - проблематизацию обыденного*. Различие интенций связано, в том числе, с тем, что экономическая теория видит своей основной задачей *предсказание*, и эта прогностическая нацеленность заставляет укорачивать список анализируемых переменных и упрощать связи между ними. А экономическая социология значительно больше тяготеет к *описанию*, и ее дескриптивные наклонности побуждают искать все новые точки соприкосновения с реальностью и проблематизировать наблюдаемые явления.

Экономическая теория тяготеет к соединению *двух пониманий "естественного"*. Первое трактует его как нечто простое, привычное и повседневное. А за ним скрывается второе, более фундаментальное понимание "естественного" - того, что соответствует "природному состоянию" человека, его врожденным склонностям и инстинктам¹. Так возникают универсальные психофизиологические и абстрактно морализаторские истолкования. В частности, на вопрос, почему возникают трудовые конфликты, можно ответить: потому, что в природе человека заложено подсознательное агрессивное начало. Или почему, скажем, люди работают "спустя рукава", даже если это грозит им явными материальными потерями? Опять же есть объяснение: потому, что человек по натуре ленив и испорчен.

Экономическую социологию влечет "естественность", понимаемая как простота, повседневность, но она использует ее как материал для проблематизации. Действительно, ведь самые привычные вещи только кажутся "простыми" или "естественными". В самом деле, как ответить на следующие "простые" вопросы: почему потребители ходят в разные магазины и платят за одну и ту же вещь совершенно разные цены? Почему предприниматели стараются выбирать деловых партнеров из строго определенного круга? Почему работники ревниво реагируют даже на ничтожное повышение оплаты своих коллег, но спокойно воспринимают большие разрывы в доходах между "рядовыми" и "начальством"? Многое из того, что мы сегодня считаем привычным, обыденным, возникло совсем недавно. А то, что формировалось столетиями, сегодня трещит по швам. Долгое время, например, существовало достаточно жесткое разделение хозяйственных ролей в домашнем хозяйстве между мужчиной и женщиной, и оно считалось "естественным". А потом "вдруг" роли начали интенсивно перемешиваться. Куда же девалась "естественность"?

И что еще более важно: *социология не занимается тем, что называют "человеческой натурой"*. Она старается избегать "естественности", понимаемой как совокупность универсальных, изначально заданных свойств человека. Да и можем ли мы говорить об универсальности, когда сплошь и рядом отдельные люди и группы людей, оказавшись в сходных ситуациях, демонстрируют устойчивые различия в своем поведении? С точки зрения экономической социологии фигура человека, принимающего независимые рациональные решения, исторична и предполагает наличие гражданской свободы и элементарных прав частной собственности на ресурсы. Таким образом, рационализм и эгоизм в той же мере являются продуктом окружающих человека сложных социальных условий, не сводимых к его "природе" или "здоровому смыслу". Причем, сами эти условия не остаются неизменными. Они постоянно воспроизводятся и трансформируются как результат социальных взаимодействий.

Как определить предмет экономической социологии. Попробуем теперь дать исходную формулировку предмета экономической социологии. Мы определяем его в

духе М. Вебера: *экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия*². "*Экономическое действие*" представляет собой осуществление контроля над ограниченными ресурсами ненасильственными методами в целях удовлетворения своих потребностей. А "*социальное действие*" - это форма деятельности, которая, во-первых, содержит в себе внутреннее субъективное смысловое единство; во-вторых, по этому смыслу соотносится с действиями других людей и ориентируется на эти действия. Иными словами, с социальным действием мы имеем дело тогда (и только тогда), когда оно внутренне мотивировано, а его субъект ожидает от других людей определенной ответной реакции (см. [6, с. 602-603. 625-626]). Социальное действие в данной трактовке выступает основанием и одновременно внутренним элементом экономического действия.

Раскрытие предмета экономической социологии через веберовские категории экономического и социального действия определяет этот предмет с позиций *методологического индивидуализма*. И важно сразу же оговориться, что последний резко отличается от методологического индивидуализма, принятого в экономической теории. Индивидуализм homo economicus непосредственно сопряжен с его автономностью, с относительной независимостью принимаемых решений и установлением опосредованной социальной связи - преимущественно через соотнесение результатов действия. Социологический индивидуализм - явление другого методологического порядка. Индивид рассматривается здесь в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные структуры. Общество в данном случае не просто витает как абстрактная предпосылка, но зримо присутствует в ткани индивидуального действия. Всякий социологический индивидуализм, таким образом, в сильной степени относителен. И веберовский подход правомерно называть индивидуализмом в противовес, скажем, холизму Э. Дюркгейма. На фоне же учений экономистов-неоклассиков такое определение оказывается очень условным.

В новой экономической социологии, сформировавшейся в середине 1980-х годов, специфика экономсоциологического подхода определяется тремя связанными положениями:

1. Экономическое действие есть форма социального действия.
2. Экономическое действие укоренено в социальных структурах.
3. Хозяйственные институты являются социальными конструкциями [7, p. 8].

О первом положении мы уже говорили. Оно означает, во-первых, что экономическую социологию интересует не только наблюдаемое поведение, но и субъективная позиция хозяйственного агента - его мотивы, определения ситуации, вырабатываемые людьми *концепции контроля* (conceptions of control) - совокупность значений и смыслов, позволяющих интерпретировать происходящее и объяснять свои собственные поступки. А во-вторых, это значит, что мотивы хозяйственного агента выходят за пределы сугубо экономических целей. И принципиальными источниками *хозяйственной мотивации*, наряду с экономическим интересом, выступают социальные нормы и принуждение [5, глава 4].

Подобное понимание означает включение экономического действия в социальные контексты и признание его *социальной укорененности* (встроенности) (embeddedness of economic action). Экономическое действие предполагает существование *отношений* - повторяющихся и предсказуемых связей между хозяйственными агентами, - среди которых важную роль играют культурные и властные отношения. Далее, люди вступают в эти отношения не с чистого листа, им предпосланы *институциональные устройства* (institutional arrangements) в виде общезначимых норм и правил, регулирующих хозяйственные взаимодействия. И любой рыночный контракт предусматривает наличие таких правил, реализующих властные зависимости и несущих на себе следы культурных контекстов. Кроме этого, действия хозяйственных агентов во многом определяются существованием различных *социальных структур*. К их основным

типам относятся: **сети межличностного взаимодействия; организационные структуры; социальные группы; локальные и национальные сообщества.**

Таким образом, экономическое действие институционально оформлено и осуществляется в рамках институциональных ограничений, а способы действия являются продуктом функционирования социальных структур, а не предпочтений изолированного индивида. При этом степень и способы укорененности экономических действий в разных сообществах могут быть принципиально различны, они определяются сложными конstellляциями факторов экономического, технологического, политического и культурного свойства.

Наконец, хозяйственные институты рассматриваются как *социальные конструкции*. Институты и структуры не только выступают как нечто предзаданное действиям человека, ограничивающее и стимулирующее эти действия. Они сами выступают как конфигурации систем действия, конструируются акторами, способными к мобилизации ресурсов и преодолению исторически сложившихся ограничений.

Задача экономической социологии, таким образом, не ограничивается разработкой собственно теории действия. А определение предмета экономической социологии через теорию социального действия, разумеется, не означает, что ее исследования ограничиваются микроуровнем. Речь идет лишь о выборе исходной точки, с которой начинается аналитическое движение — от действия человека к отношениям между людьми, далее к формированию институтов и структур, оформляющих и стимулирующих социальные действия. Совокупности институтов и структур определяют локальные порядки, а взаимосвязи последних, в свою очередь, открывают путь к анализу порядков на макроуровне. Добавим, что именно это "восхождение" и эти переходы в методологическом отношении всегда составляли основную трудность для социальных наук [8, p. 1320-1327].

Как построить модель экономико-социологического человека. Существует *модель экономического человека*, которая, несмотря на многочисленные вариации в экономических подходах, может быть представлена в виде ограниченного числа достаточно четких предпосылок. Нам представляется, что таких исходных предпосылок четыре.

- *Человек независимый.* Это автономный, атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения, исходя из своих личных предпочтений.

- *Человек эгоистичный.* Он в первую очередь заботится о своем интересе и стремится к максимизации собственной выгоды.

- *Человек рациональный.* Он последовательно стремится к поставленной цели и рассчитывает сравнительные издержки того или иного выбора средств ее достижения.

- *Человек информированный.* Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения [5, глава 1].

Возникает вопрос: а какие принципы могут быть заложены в основу построения социологической модели экономического действия? Нужно сказать, что в экономической социологии (и в социологии в целом) это сделать значительно труднее, ибо здесь царствует методологический плюрализм, граничащий с эклектикой.

Поскольку социологи испытывали явные затруднения с формулированием подобных принципов, экономисты сами предложили решение, наиболее удобное для себя. Исходной точкой в этом случае стала позиция В. Парето, который разделил экономическую теорию и социологию, предложив первой заниматься изучением "логических действий", а второй - "логическим исследованием нелогических действий" (см.: [10, с. 408]). П. Самуэльсон придал этому различию канонический характер. А закреплено оно в остроумном афоризме экономиста Дж. Дьюзенберри: "Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор; а вся социология посвящена тому, почему люди не имеют никакого выбора" [11, p. 233].

Как при таком подходе выглядит *"социологический человек"*? Первый способ реконструкции его поведения - построение по методу от противного. Иными словами, его рассматривают как полного антипода homo economicus. Если последний, скажем, - человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то homo

sociologicus оказывается человеком, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек³. Посмотрим пример подобного сопоставления двух моделей. Вариант homo economicus представлен экономистами К. Бруннером и У. Меклингом: это "человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность" (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man, или модель REMM)⁴. А "социологический человек" описывается моделью, предложенной С. Линденбергом: это "человек социализированный, исполняющий роли, поведение которого санкционировано обществом" (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man, или модель SRSM)⁵.

Помимо упомянутого принципа "от противного" можно строить модель экономико-социологического человека по принципу "подобия" homo economicus или имитации этой модели (что, кстати, тоже вполне устроило бы экономистов). Например, можно применить маржиналистский подход, но сменить состав переменных и представить homo sociologicus как максимизатора степени собственной социализации и минимизатора неопределенности, связанной с его неполной включенностью в социальные нормы. Избрав принцип "от противного" или построение "по подобию", остается формализовать социологическую модель, чтобы придать ей более рабочий вид. Довести такую модель до количественной определенности, конечно, непросто. Но в случае успеха у экономической модели появится родственная конструкция, обрастающая собственным математическим аппаратом. В итоге, наряду с "экономическим автоматом", мы получим еще один - "социологический автомат", причем, более диковинный и, пожалуй, менее привлекательный - туповатый и пассивный. Не мудрено, что возникает соблазн отсечь социологический полюс и использовать экономический подход для решения любых, в том числе социальных, проблем (например, К. Бруннер уверен, что "модель REMM обеспечивает единый подход для социальных наук" [12, с. 71]). Социологический человек оказывается ненужным.

Нетрудно понять, что социологов подобные модели пересоциализированного человека (oversocialized man) (Д. Ронг), подчиняющегося "чужой" логике, никак не могут устроить. Каковы возможные альтернативы? Бросаться в другую крайность и придумывать нечто, совершенно не связанное с экономическим подходом, - для экономической социологии тоже вариант нежелательный. Поэтому представим модель homo economicus и описываемую экономистами модель "пересоциализированного" homo sociologicus в качестве крайних точек, задающих некую общую ось, и зададимся вопросом, возможен ли синтез этих "полярных" моделей. И, следовательно, вправе ли мы надеяться на появление некоего особого "экономико-социологического человека"? Здесь возникает еще несколько вариантов логических действий.

Первый, наиболее простой способ их возможного синтеза — *суммирование* приписываемых человеку противоположных качеств (в той или иной комбинации). Человек в этом случае оказывается одновременно рациональным и нерациональным, эгоистичным и альтруистичным, компетентным и неинформированным. Подобное механическое сложение путем "схлопывания" полюсов хорошо для "диалектических игр", но порождает непреодолимые трудности для последующей операционализации понятий и эмпирической работы.

Второй, более тонкий логический ход, - методом *взаимного сближения* и уступок найти компромиссную точку на оси между двумя полюсами, своего рода "золотую середину". Именно эта точка в данном случае и должна указать адрес "экономико-социологического человека", обретающего в силу своего промежуточного положения некие дополнительные качества (например, возможность не просто принимать волевые решения или безвольно следовать сложившимся нормам, а согласовывать свои действия с действиями других)⁶. Действительно, попытки методологической рефлексии невольно влекут экономистов и социологов к такому сближению. Тем не менее, мы не считаем этот путь особенно перспективным, ибо сама проблема, на наш взгляд, должна быть поставлена иначе.

Как и большинство социологов, мы не склонны раскрывать объятия навстречу

пересоциализированному антиподу "экономического человека". И потому исходим из предположения, что экономико-социологический человек не застывает в крайней позиции и не закреплен в одной из промежуточных точек. Он перемещается ("плавает") в *континууме* между двумя указанными полюсами. Но если социология "ищет человека" не в какой-то отдельной точке, а на протяжении всего континуума, то это означает, что он может быть представлен лишь в виде целой галереи фигур, как описание различных типов действия. Экономическая социология не ищет одного универсального способа объяснения, но строит различные типологии. В этом смысле, в отличие от *homo economicus*, *экономико-социологический подход характеризуется не одной фиксированной моделью, но является программой построения разных моделей, описывающих широкий спектр типов действия в континууме между полюсами "недосоциализированного" и "пересоциализированного" действия.* Модель "экономического человека" в этом случае не отбрасывается, а включается в методологический арсенал в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений, но при этом рассматривается не как единственная или господствующая, а скорее как крайний случай.

Что характерно для экономико-социологического человека в предлагаемой нами схеме? Во-первых, человек занимает здесь более активную и более деятельную позицию. Это человек не просто информированный, но познающий (*knowledgeable agent*); не просто следующий нормам, но социализирующийся; не просто субординированный, но борющийся. Это человек, который *способен стать актором*, рефлексизирующим собственные действия. Он уже не просто занимает отведенные ему структурные позиции, проигрывает заранее предписанные роли, подчиняется установленным нормам, становится объектом чьих-то санкций. Действуя в рамках многих ограничений, человек, как предполагается, сам простираивает свой мир и вырабатывает значения происходящего, он демонстрирует способность к самостоятельному действию, а во многих случаях и к рефлексии по поводу этого действия.

Во-вторых, превращение человека в актора в экономико-социологическом смысле означает, что он в состоянии не только выбирать разные способы использования дефицитных ресурсов, но *способен переключаться* (спонтанно или в результате волевых усилий), переходя от логики экономически ориентированного к логике социально ориентированного действия, и обратно. Он может переключать режимы действия, актуализируя тот или иной сетевой контур своих взаимосвязей, перемещаться между разными смысловыми полями, меняя способы ранжирования и порядок обоснования ценности ресурсов (*order of worth*) (Л. Тевено).

В-третьих, экономическая социология предполагает, что помимо активного выбора и возможности переключения режимов действия и оценивания человек *способен поступать вопреки* (*to do otherwise*) (Э. Гидденс) — в том числе, вопреки очевидной рациональности или устоявшимся нормам. Он не просто бросается за выгодой (тем более, сиюминутной) и не идет непременно по пути наименьшего сопротивления. Экономико-социологический человек в состоянии проявить волевые усилия и преодолевать сопротивление обстоятельств. (В качестве таких обстоятельств могут выступать дефицит ресурсов, неадекватность существующих правил поведения, неясность целей и многое другое.)

Наконец, в-четвертых, человек *способен к дифференцированным действиям*. Причем, дело не в том, что он может в одних случаях вести себя рационально, независимо или эгоистично, а в других - проявлять альтруизм или следовать традиционным нормам. И не только в том, что рамки совершаемых им действий более широки нежели предусмотрено экономической теорией, а в том, что их различия социально обусловлены, а сами действия укоренены в социальных структурах, в которые включен данный хозяйственный агент.

Итак, суммируем предпосылки, которые должны быть заложены в основу построения моделей экономико-социологического действия (еще раз оговоримся, что они не

"симметричны" предпосылкам модели "экономического человека"). Перед нами предстает:

- *человек рефлексирующий* — способный на активный и осознанный выбор;
- *человек гибкий* - способный переключаться между разными режимами действия;
- *человек волевой* — способный поступать вопреки обстоятельствам и избранным ранее способам действия;
- *человек социально-дифференцированный* - осуществляющий разные, социально обусловленные способы действия, привязанные к различным социальным структурам и институтам.

В результате перед экономической социологией встанут как минимум три методологические задачи. Первая - построение, вместо единой модели, набора *типологий* по ряду шкал, которые связывают (и одновременно противопоставляют) экономически и социально ориентированные действия, а также дифференцируют эти действия по социальным общностям. (Примеры подобных типологий в анализе хозяйственной мотивации см.; [15, с. 85-97; 16, с. 33-39; 17, с. 39-54]).

Вторая методологическая задача экономической социологии заключается в определении и раскрытии социальных и экономических условий, при которых осуществляется переключение - *взаимопереход экономически и социально ориентированных действий*. Например, что побуждает предпринимателя, зарабатывающего деньги любыми доступными и недоступными способами, впоследствии перечислять их на нужды детского дома? Или почему работник, которого все считали "душой коллектива", преступает всякие нормы приличия при дележе дефицитного блага (премии, более высокой должности)?

Третья методологическая задача - определить, при каких условиях человек превращается в подлинного актора, способного к реализации собственных стратегий.

Что понимать под стратегией действия. Необходимо еще раз вернуться к исходной точке нашего движения - понятию социального действия - чтобы попытаться rastянуть сосредоточенное в нем смысловое пространство. С одной стороны будут находиться *практики действия*. Они понимаются нами в расширительном смысле — как отдельные более или менее связанные акты рутинного повседневного действия. С другой стороны зафиксируем то, что будет называться *стратегиями действия*, которые первоначально определяются как схемы действия, в противоположность практикам как отдельным деятельностным актам⁷. На стратегиях мы далее и сосредоточим внимание.

С точки зрения экономического подхода стратегия выступает как *устойчивый последовательный выбор способов действия на пути к достижению фиксированной цели в условиях ограниченного набора ресурсов*. Например, в теории игр, противопоставляющей играм случая стратегические игры [18, р. 3, 9-10], стратегия человека определяется попросту как выбор наилучшего способа действия, исходя из поведения других агентов⁸. Иными словами, в экономическом смысле мы имеем стратегию, когда обнаруживаем устойчиво повторяющееся целерациональное поведение. В этом смысле все поведение *homo economicus*, рассматриваемого в качестве "нормального", среднего человека, по сути является реализацией каких-то стратегий. Поэтому в экономической теории различие между практиками и стратегиями несущественно.

Экономическая теория привлекает внимание к проблемам, которые не должны оставлять равнодушным и социолога. Это проблемы: индивидуального выбора способов действия; устойчивости этого выбора; риска и неопределенности, сопряженных с выбором; мобилизации ограниченных ресурсов для обеспечения устойчивого выбора.

Однако у социологов понимание стратегии должно дополняться как минимум еще одним существенным элементом. Под стратегией понимается *устойчивая совокупность осмысленных, рефлексивных действий*. Социолог не может отбросить субъективный элемент, связанный с внутренним смыслом действия. Целесообразно также провести различие между стратегией и тем, что выше было названо практиками.

В социологическом определении стратегия предполагает:

- осуществление некоего выбора в противовес простому следованию правилу;
- наличие определенной длительности действий в противовес их ситуативности;
- наличие мотивированного, а не контекстуального действия;
- существование элементов планирования будущих действий в противовес чисто реактивному действию;
- наличие рефлексии по поводу совершаемых действий.

Последний пункт требует пояснения. От обычных практик стратегическое действие отличается тем, что человек осознает причины и характер собственных действий, способен совершить их разбор, по крайней мере, после завершения действия. При этом сама стратегия часто не осознается им в полном объеме. Однако стратегическое действие должно содержать, как минимум, элемент *потенциальной рефлексивности*. Т.е. предполагается, что последовательность действий (пусть даже не осознанная в полной мере) может быть относительно легко выявлена, например, при обращении к человеку как респонденту в ходе социологического опроса.

Далее, стратегия не предполагает полуавтоматического следования одной, первоначально выбранной схеме, она предусматривает определенную *гибкость* - способность переключения с одной схемы действия на другую. Стратегии также часто связаны с преодолением обстоятельств и сопротивления среды, с *действием вопреки*, нежели с "действием по".

Используя экономическую терминологию, можно определить понятие стратегии как проявление *субъективной рациональности, связанной с упорядочиванием предпочтений, устойчивым распределением ресурсов и организацией собственного будущего*. Например, если человек ежемесячно упрямо откладывает в качестве сбережений четверть текущего дохода, то он не просто устойчиво распределяет ресурсы, но определенным образом протраивает свое будущее. И речь идет уже не об отдельном акте рационального действия, а о некоей длительной, повторяющейся связи подобных актов.

Что способно придавать актам повседневного выбора относительную устойчивость? Наличие высоких целей и ценностей или стремление к некоему идеальному состоянию? Такого рода трактовки *модельного действия* весьма популярны. Оно предполагает, что хозяйственный агент до начала действий вырабатывает видение конечной идеальной ситуации и начинает двигаться к ней (с неизбежными отклонениями и ошибками). В нашем понимании у человека вовсе не обязательно должна быть модель той идеальной ситуации, которой он хотел бы достичь. И дело не в том, что этот идеал трудно выработать, а в том, что в повседневной деятельности человек и не пытается это сделать. *Стратегическое действие* реализуется иначе - как совокупность действий, связанных с решением совершенно конкретных практических вопросов. Здесь нет прямолинейного движения к заранее заданной конечной цели. Задается не конечное состояние, которого необходимо достичь по завершении целенаправленных действий, а траектория первоначального движения. Определяется вектор, направление которого может и должно подвергаться корректировке по мере продвижения вперед. Большинство людей не в состоянии просчитать свои действия на сорок ходов вперед, к тому же во многих ситуациях это и не целесообразно (слишком много привходящих факторов могут изменить ситуацию). Достаточно в каждый момент знать, как сделать следующие два-три хода. Причем, переопределение ситуации может побудить к изменению направления движения.

Далее возникает вопрос, из чего исходит человек, вырабатывая эти ближайшие ориентиры? Его решения опираются на то, что мы называем *принципами действия* (guiding principles of action). Эти принципы, с одной стороны, не сводятся к сиюминутным мотивам, связанным с актами повседневного рутинного выбора, а с другой, не возносятся до уровня высоких ценностей и отвлеченных идеальных стандартов. Они представляют собой *конкретные практические императивы, привязанные к повседневной жизни человека*, к области его (ее) практической компетенции⁹. К числу подобных

принципов относятся, например, такие императивы как: "нужно иметь деньги на черный день", или: "нужно заниматься своим профессиональным делом", или "лучше не давать деньги в долг"¹⁰. Повседневные выборы осуществляются на фоне подобных принципов, которые, в свою очередь, могут выражаться в самых разных мотивах: следовании экономическому интересу, отношении к ценностям, потворствовании привычкам. Комбинация этих принципов и формирует то, что можно назвать стратегиями или *схемами действия*, которые воспроизводятся в повседневном выборе. Добавим, что стратегические действия строятся не по одной глобальной схеме, а сразу по нескольким схемам, относящимся к разным видам деятельности человека - трудовой, потребительской, сберегательной и т.п.

Следует далее разделить два вида стратегических действий - стратегию повседневных действий (о которой шла речь выше) и *стратегический выбор*. Последний связан с выбором не просто способов поведения, а самих принципов действия (например, продолжать ли образование, платить ли налоги, уезжать ли за границу на длительное или постоянное проживание). Это выбор, который определяет совокупность практических действий на достаточно длительную перспективу и приводит к реконфигурации практик деятельности человека или группы. Понятно, что такого рода стратегический выбор совершается относительно редко, но имеет принципиально важное значение.

Кто становится *субъектом стратегического действия*? Является ли оно достоянием представителей элитных групп или особой породы людей (например, так называемых "прирожденных предпринимателей")? Существуют концепции, в рамках которых стратегии вообще не суть атрибуты индивидуального действия. Так, например, в соответствии с позицией М. де Серто, субъектом стратегии могут выступать государство, армия, хозяйственные предприятия, город, т.е. институты, обладающие достаточной властью, чтобы ограничить и разметить некое пространство (физическое и смысловое) как свое собственное. Отдельный же человек в этой трактовке не имеет собственного места, он движется по непредопределенной траектории внутри чужого пространства, принадлежащего другим и размеченного другими. Самое большее, на что он способен - на осуществление тактик маневра, манипулирования ресурсами на чужой территории и под надзором "противника" (политической власти, собственника). За ним сохраняется возможность мелких захватов, но удержать захваченное человеку уже не дано [19, р. 34—39].

Мы придерживаемся иной точки зрения, в соответствии с которой стратегическое действие в принципе доступно каждому, но реально осуществляется далеко не всегда. Иными словами экономико-социологический человек *способен на стратегию*. А условия ее возникновения должны стать предметом специального анализа.

Заключение. Еще раз подчеркнем, что экономическая теория и экономическая социология различаются не объектами исследования и не методами сбора данных. Они представляют специфические подходы к анализу хозяйственных отношений и пытаются решить разные типы исследовательских задач.

"Бедный" английский язык не предоставляет простых способов для разграничения указанных подходов, побуждая вводить разные значения "экономического" (см., например, [20; 21, с. 505-513]). В русском языке принципиальных возможностей больше. И здесь уже используются два разных термина - "экономический" и "хозяйственный", которые в английском языке переводятся одним словом - "economic" [22, с. 72]. На наш взгляд, первый подходит скорее для обозначения более узкого, традиционного экономического подхода, а второй - для более широкого, экономико-социологического подхода.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Напомним известную фразу Адама Смита, который приписывал человеческой природе "склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой" [4, с. 16].

- ² Наше определение предмета экономической социологии не является единственно возможным. Марксистская, структурно-функционалистская или феноменологическая традиции вправе претендовать на свои особые формулировки.
- ³ При рассмотрении homo sociologicus в качестве репрезентанта социологического подхода явно или неявно заимствуются утрированные версии структурного функционализма, представляющие образ "пересоциализированного" индивида.
- ⁴ См.: [12. С. 55-58]. У. Меклинг добавлял еще две характеристики: "человек, действующий в условиях ограничений (Restricted)" и "человек ожидающий (Expecting)" (модель RREEMM).
- ⁵ Для эмпирической социологии С. Линденберг вводит еще одну модель - "человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий" (Opinionated, Sensitive, Acting Man, или модель OSAM) [13. p. 99-113].
- ⁶ "Экономический анализ, основанный на фигуре homo economicus, и социологический анализ, который исходит из существования homo sociologicus, действительно являются двумя противоположными точками зрения. В то время как первая сводит все социальные явления к действиям как бы изолированных индивидов и не учитывает других социальных взаимосвязей, вторая объясняет индивидуальные действия давлением социальной взаимозависимости, не допуская, что последняя, в свою очередь, возникает из общения между отдельными людьми. Почему бы не изобразить человеческий тип, охватывающий оба этих крайних типа в качестве специальных случаев, как например, homo socioeconomicus?" [14. С. 121].
- ⁷ Речь идет не о понятии "фоновых практик" из арсенала социологии повседневности. И вообще, оба термина (стратегии и практики) употребляются нами в предельно широком смысле и определяются относительно друг друга.
- ⁸ Наличие субъективной рациональности и соотнесение решений с действиями других агентов в теории игр напоминает веберовское определение социального действия. Однако здесь оно сводится к упрощенной схеме, где человек принимает автономные решения, не обсуждая их с другими агентами. Из соотнесения действий исключаются также более широкие институциональные контексты, как это предполагается в позиции М. Вебера.
- ⁹ На операциональном уровне эти принципы не имеют ничего общего, скажем, с ориентацией на "поддержку реформ" или с "отношением к частной собственности", которые столь часто становились предметом российских социологических опросов. Вопросы о высоких ценностях и идеологических схемах имеют, на наш взгляд, невысокую ценность, в то время как о принципах действия вполне допустимо спрашивать обычных людей, не выставляя их в квазиэкспертную позицию.
- ¹⁰ С этой точки зрения экономический императив максимизации полезности слишком абстрактен, чтобы быть принципом действия, он скорее вменяется обычному человеку. Но он может быть конкретизирован и представлен в виде ряда осмысленных принципов действия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития / Ядов В.А. (отв. ред.) Социология в России. 2-е дополн. изд. М.: Институт социологии РАН, 1998.
2. Веселов Ю.В. Экономическая история в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Том 2. № 2.
3. Якубович В., Ярошенко С. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Том 2. № 2. (www.ecsoc.msses.ru)
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Соцэкгиз. 1935.
5. Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
6. Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс. 1990.
7. Granovetter M., Swedberg R. (eds.) Introduction to the Second Edition // Granovetter M., Swedberg R. The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 2001.
8. Coleman J. Social Theory, Social Research and the Theory of Action // American Journal of Sociology. 1986. Vol. 91. P. 1320-1327.
9. Vanberg VJ. Rules and Choice in Economics. London: Routledge, 1994.
10. Арон П. Этапы развития социологической мысли. М.: Прогресс, 1993.
11. Duesenberry J. Comment on "Economic Analysis of Fertility" // Demographic and Economic Change in Developed Countries ed. by the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press, 1960.
12. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 3.
13. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Spring 1985.

14. *Вайзе П.* Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 3.
15. *Радаев В.* Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7.
16. *Радаев В.В.* Что означает "принять предпринимательское решение" (По результатам опроса предпринимателей) // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
17. *Радаев В.В.* О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8.
18. *Schelling T.* The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard University Press, 1960.
19. *de Certeau M.* The Practice of Everyday Life. Berkeley: University of California Press, 1988.
20. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс (фрагмент) // Экономическая социология. 2002. Том 3. № 2. (www.ecsoc.msses.ru)
21. *Поланьи К.* Два значения термина "экономический" // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М: Логос. 1999.
22. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1991.