Александр Антоновский

Коллективная рациональность: социальный обмен или дифференциация?

В статье обсуждается возможности и перспективы решения проблемы социального порядка путем апелляции к созданию социальной теории путем апелляции к сообществам (коллективным субъектам), способным — по аналогии с рациональным индивидом — принимать разумные решения и на их основе осуществлять рациональные действия.

Ключевые слова: социальная теория, дифференциация, неоутилитаризм, теория социального обмена, теория рационального выбора

В этой статье мы обращаемся к вопросу о возможности объяснения социального порядка и создания социальной теории путем апелляции к сообществам (коллективным субъектам), способным — по аналогии с рациональным индивидом — принимать разумные решения и на их основе осуществлять рациональные действия. Эта теория должна была найти способ объяснить трансляцию разумности или рациональности с индивидуального уровня на уровень коллективно-обязательных решений, неважно, идет ли речь о больших организованных сообществах, государствах, коллективах, политических партиях и т. д. Мы ограничимся кратким рассмотрением подходов ведущих представителей этого направления: Джорджа Каспара Хоманса (теория социального обмена) и Джеймса Коулмана (теория рационального выбора), покажем достоинства и недостатки обоих подходов.

В противовес функционализму Т. Парсонса, теоретики неоутилитаризма в середине прошлого века вновь возвращаются к идеям о создании ценностной теории рационального поведения. Ценность в ее новом смысле теперь фигурирует не в качестве некоего дополнения к норме. Norms and values выступали у Парсонса средствами культурной стандартизации поведения и были призваны (через культуру как набор латентных ориентиров поведения) объяснить

Антоновский Александр Юрьевич — философ (МГУ, 1996, философский факультет), к. филос. н. Старший научный сотрудник института философии РАН, сектор социальной эпистемологии. Преподаватель кафедры социальной философии философского факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

нормативный порядок в обществе; объяснить, почему действия воспроизводятся и повторяются даже после больших перерывов в их осуществлении. Теперь ценность (а, проще говоря, полезность), наконец, получает собственное значение. Именно ценность-полезность должна была прояснить то, как возможен согласованный обмен действиями на основе их ценности для участников коммуникации. И такой согласованный обмен выступал объяснительным средством фактически наличествующего социального порядка.

Упрек неоутилитаризма функционализму, как это ни странно, имел в виду недостаточную степень теоретической зрелости последнего. Парсонс, согласно Хомансу, создал язык понятий вместо того, чтобы формулировать теоретические предложения. Следовало бы не просто указать на ведущие переменные (скажем, связать в кибернетическую иерархию знаменитые функции адаптации, целеполагания, интеграции и латентных стандартов), а связать их в корреляции, наподобие физических законов. Из последних можно было бы выбрать множество фундаментальных регулярностей, которые, словно аксиомы, логически имплицировали бы все остальные корреляции явлений и переменных социальной реальности.

Основные понятия социального бихевиоризма Дж. Хоманса

Социальная теория, как и любая научная теория, по мнению Хоманса и большинства теоретиков науки, как правило, представлена некоторым закрытым множеством терминов или понятий, теоретических предложений (теорем) и подтверждающего их открытого множества предложений наблюдения (эмпирический базис). При этом теоремы (в данном случае, физикалистски понимаемой теории) должны описывать каузальные связи.

Термины или переменные, описывающие поведение, согласно Хомансу, включают в себя следующие:

1. *Активность* — поведение, каузально воздействующее на *физический мир* и вызванное физическим миром.
2. *Интеракция* — поведение, каузально вызываемое другим поведением или вызывающее другое поведение.
3. *Сентимент* — психофизические и психические *состояния* тела, прежде всего *симпатия к Другому* (речь идет не о ментальном состоянии, а о «сокращении» — в смысле К. Гемпеля — для определенного типа *поведения*).
4. *Нормы* — предпочтительное *поведение* в специфических обстоятельствах.

Очевидно, что все эти понятия описываются физикалистски, т. е. их содержание доступно наблюдению и измерениям в физическом мире. Между указанными переменными, как и заявлялось, осуществляются корреляции, которые описываются законами. Так, корреляция между сентиментом и активностью предстает в виде теоремы *социального порядка*:

«*Чем ближе активность индивида к достижению нормы, разделяемой всей группой, тем выше социальный ранг этого индивида в группе*». Собственно «ранг» и есть тот самый *сентимент*, который разделяют представители группы в отношении этого индивида.

В конечном счете, несколько теоретических предложений принимаются в качестве базовых, их подкрепляют соответствующие эмпирические данные. На основе этой суммы утверждений формулируется пятая гипотеза, призванная дать объяснение тому, как само по себе скорее невероятное (т. е. упорядоченное, согласованное, воспроизводящееся) поведение может оказаться вероятным и ожидаемым, а, значит, ценным для упорядочивания некоторого сообщества. Хоманс развивает теорию научения Скиннера (Skinner 1938)[1], на основе которой затем формулирует свои гипотезы (Homans 1974: Ch.2):

1. Гипотеза *успеха* (= временной *ритмичности*): чем *чаще* определенное действие *вознаграждается*, тем *вероятнее* повторение этого действия.
2. Гипотеза *стимула* (= временной связи): чем больше будущие стимулы (при сопутствующем подкреплении) *похожи* на прошлые, тем выше *вероятность* аналогичного действия.
3. Гипотеза *ценности* (= прибыли/издержек): чем *ценнее* результат, тем *вероятнее* действие (зерно более ценно, чем песок).
4. Гипотеза *насыщения* (интереса): чем *больше* вознаграждение, тем меньше его ценность.
5. Гипотеза *рациональности* (социального порядка): актором выбирается именно то действие или тип поведения, значение которого равно *произведение его ценности на его вероятность*. Оно одновременно должно оказываться и *ценным* (для актора), и *вероятным* (т. е. неслучайным или ожидаемым).

Последняя гипотеза предстает некоторой надстройкой над бихевиоризмом. Именно эти гипотезы позволяют объяснить действительное поведение как некоторую не случайную

1 Голубь случайно клюет на красную точку и получает зерно. Красная точка выступает *стимулом*, зерно — *подкреплением*, а в результате формируется «оперантная реакция», т. е. научение. Эта простейшая структура объясняет возникновение *правил*, т. е. то обстоятельство, почему прошлое упорядоченное поведение воспроизводится в будущем, хотя само по себе упорядоченное поведение скорее представляется невероятным.

и не хаотическую активность, поскольку последняя калькулируется акторами на основе ценности (= вероятности) и возможных издержек. Конечно, эта почти тривиальная структура объяснения не лишена проблемности, ведь ценность поведения определяется через вероятность, а вероятность через ценность. Тем не менее, она позволяет редуцировать сложные формы поведения к простой калькуляции двух переменных — учету индивидуальных бенефитов или прибыли и сопровождающих их издержек.

Социальный бихевиоризм: Рациональность обмена действиями на основе бенефитов

Может ли эта теория служить и описанием социальных процессов? Ведь голуби Скиннера не участвуют в обмене с зооэпистемологом, который, очевидно, не получает от голубя никакого *подкрепления* для своего поведения, а значит, не может обучаться рассчитывать полезность своих действий. Именно социальный бихевиоризм был призван решить проблему *коллективной* рациональности или вероятности коллективного поведения. Для этого следовало решить вопрос о том, **что в обществе выступает *стимулом*, *подкреплением* и *оперантным* научением.**

Ответ Хоманса состоял в следующем: такого рода подкреплениями социального поведения должны служить *коллективное одобрение*, либо, в противоположность первому, — *личностная интеграция (Homans 1958: 598-606)*.

Предложим нашу интерпретацию этого подхода. Воспользуемся для этого особого рода различением или измерением — *Я /Другой*. Некоторое множество отношений Я и Другого (или свойств личности и противостоящего ему коллектива) могут исчерпываться посредством введения перекрестной таблицы.

В этом случае любое высказывание мнения, а также трансформация высказанного мнения вслед за господствующим в некотором коллективе предстает как различение убежденности в правильности собственного мнения (= «личностной интеграции») и получении «общественного одобрения» за трансформацию своего мнения (= «коллективной интеграции»).

Дистинкция *Эго/Альтер* реализуется через следующие возможности:

1. Жестко сплоченный коллектив и жесткая личностная интеграция (убежденность в собственной правоте индивида).
2. Жестко сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция индивида (Личность разделяет мнение коллектива).
3. Слабо сплоченный коллектив и жесткая личностная интеграция.

4. Слабо сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция.

	Ego Hard	Ego Weak
Alter Hard	Жесткая личностная интеграция и жестко сплоченный коллектив – 1.	Жестко сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция – 2.
Alter Weak	Слабо сплоченный коллектив и жесткая личностная интеграция – 3.	Слабо сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция – 4.

При этом само это различение per se обусловливает *трансформацию мнения* о предмете, и в этом случае служит основанием рациональности *безотносительно к предмету* обсуждения или решения. Оба фактора, обусловливающие убежденность (или возможности его трансформации) зависят *исключительно* от того, насколько сильно выражено *личностное начало* или насколько *сплочен коллектив*. И оба означенные фактора выступают *вознаграждениями* или *ценностью*, и в этом смысле — мерилами рационального поведения. *Изменение* личного мнения в соответствии с коллективным вознаграждается (подкрепляется) одобрением коллектива, сохранение собственных убеждений — ощущением личностной целостности.

Возможные сочетания переменных вознаграждений

Тогда трансформация мнения о предмете зависит не от содержания коммуникации, а от — всякий раз складывающегося по-разному — сочетания означенных переменных:

	Ego Hard	Ego Weak
Alter Hard	Жесткая личностная интеграция и жестко сплоченный коллектив – 1.	Жестко сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция – 2.
Alter Weak	Слабо сплоченный коллектив и жесткая личностная интеграция – 3.	Слабо сплоченный коллектив и слабая личностная интеграция – 4.

Возникает вопрос, какие комбинации переменных, т. е. возможные социальные ситуации, объясняют (= показывают вероятность) поведение на основе ценности или бенефитов.

Выбор поведения осуществляется исходя из фактической социально-личностной ситуации и калькуляции *прибыль/издержки*. Трансформация личного убеждения (независимо от рационального осмысления содержания убеждения), как показывают статистические эксперименты[1], чаще всего имеет место во *втором* случае, т. к. актор *рационально* выбирает в качестве вознаграждения за *изменение* своей позиции одобрение коллектива. Его «*прибыль*» высока при изменении своего мнения и поведения в пользу коллективно-приемлемого, и при этом он ничего не теряет в своей личностной интеграции (издержки минимальны). Столь же высоки «бенефиты» в противоположном случае, т. е. при *неизменности* личного мнения в третьем случае, т. к. актор получает в качестве вознаграждения чувство личностной целостности, а неодобрение коллектива мало значит для него в силу его слабо сплоченного характера (ценность одобрения стоит в этом случае недорого).

В первом случае прибыль от сохранения собственной позиции (коллективно-неразделяемого мнения и поведения) невелика, т. к. велики и *издержки* — неодобрение коллектива. Столь же малую прибыль для него имеет и трансформация своего мнения в пользу коллективного мнения, т. к. велики издержки, связанные с потерей ощущения личностной целостности. В последнем случае вероятность сохранения и трансформации убеждения также равновелики, т. к. ни личностная интеграция, ни одобрение коллектива не значат много, и в этом смысле тождественны.

Этот подход позволяет реконструировать и определять *рациональность* поведения и коммуникации как *адекватность в отношении эмпирически складывающейся ситуации*, выраженной в ряде — так и иначе выпадающих — переменных. Рационально трансформировать или не трансформировать собственное мнение вслед за коллективом, если в качестве вознаграждения можно получить бенефиты или «прибыль» (выступающие здесь количественным мерилом рациональности) в виде внешнего одобрения или чувства внутренней самоудовлетворенности от сохранения личностной интеграции. Эта «прибыль» всегда калькулируется на фоне возможных и реальных «издержек» в виде *внешних санкций* или ощущения *потери самоидентичности*. Мера

1 Обосновывающие эти тезисы статистические эксперименты см.: (Festinger, Schachter, Back 1950: 72–100). Указанную интерпретацию предложил Дж. Хоманс (Homans 1958).

личной интеграции у Эго (прибыль) рассчитывается в «единицах» не одобрения Альтера (издержки). Мера внешнего одобрения Альтера в случае изменения мнения и поведения (прибыль) рассчитывается в единицах личностной неудовлетворенности Эго (издержки).

Этот подход действительно описывает неслучайное выстраивающееся групповое поведение. Его преимущества в том, что он позволяет реконструировать **рациональность разных типов поведения, и следовательно, предсказать вероятность** того или иного конкретного типа. Предсказательная сила такого описания состоит в возможностях его проверки, ведь она допускает две типические ситуации, в которых поведение детерминировано своеобразной комбинацией переменных (доминирование фактора прибыли или издержек), или же случайно (где нет доминирования ни одного из факторов). Гипотеза способна объяснить и социальный порядок, и его динамику, указав на возможности привнесения индивидами возмущений в стабильные поведенческие формы некоторой группы.

Проблемы подхода состоят в том, что им очевидно описываются не все типы возможных ситуаций и факторов изменения и сохранения личных и коллективных мнений. Не учитываются ситуация подчинения коллективно-обязательным решениям, принимаемым в масштабах более широких сообществ; ситуация моральной обязательности, не разделяемой данной группой; ситуация, где мнение зависит от самого предмета обсуждения, а не от переменных группового давления и личностной целостности. *Аргументативность* и *убедительность* тоже представляют самостоятельный фактор и могут определять мнение, а также изменения и действия на их основе независимо от жесткости (рыхлости) коллектива и индивидуальной целостности. Однако, главное, что не учитывает теория социального обмена, — это *интересы* и их столкновения при выражении и изменении собственного мнения.

Теории рационального выбора (Джеймс Коулман, Мансур Олсон)

Согласно Хомансу, при определении личного мнения и соответствующих решений учитывается отношение двух типов бенефитов (ценностей, полезностей) с двумя типами издержек. Действия и мнения всегда могут описываться четверояко и получать одновременно множество значений: *и как коллективно-рациональные (ожидаемые, вероятные, полезные, прибыльные)*/коллективно-нерациональные, и *как индивидуально-рациональное (ожидаемые, ценные, вероятные, полез-*

ные, прибыльные), и как *индивидуально-нерациональные.*

Такая *удвоенная амбивалентность* предполагает неизбежное множественное *столкновение* интересов. Ведь индивидуальная полезность может конкурировать и с другой индивидуальной полезностью и с коллективной полезностью. Становится очевидным, что бенефиты можно соотносить и с издержками, *и с бенефитами* других. Причем такое сопоставление прибылей или полезностей того или иного действия может быть как взаимоусиливающимся (кооперация), так и конкурентным. (Причем конкуренция, в свою очередь. может быть продуктивной или контрпродуктивной). Можно ли как-то согласовать индивидуальные прибыли и избежать конфликтов среди конкурирующих бенефитов или полезностей?

Проблема коллективной рациональности состоит в том, как непротиворечивым образом согласовать противоречивые интересы и взгляды на проблему, если всякое решение, мнение и действие имеет вышеозначенное множество перспектив или возможных значений. Помимо означенной многозначности, следует учитывать и то, что, с одной стороны, любое решение может осмысливаться как рациональное (= *полезное*, имеющее смысл) для участников коммуникации, но, с другой стороны, — как институционально-рациональное, т. е. полезное для *успеха самой этой коммуникации*: как полезное для ее *продолжения*, для ее *вербального обогащения*, для *интеграции в нее большего* числа участников, получения ею большего резонанса в более широком социальном контексте и т. д.

Действие как решение — практическое воплощение и теоретическое объяснение

Кажется, нет ничего проще, чем так *оптимизировать* то или иное решение действовать, чтобы оно удовлетворяло представлениям, интересам, мотивациями большинства некоторого коллектива. И это действительно практически имеет место, начиная от коллективных решений семейных проблем и заканчивая всенародным волеизъявлением в виде референдумов. Однако легко получая решение этой проблемы на практическом уровне, на уровне теоретического объяснения такое рациональное согласование индивидуальных перспектив и представлений об индивидуально-рациональном сталкивается с парадоксом.

Джеймс Коулман. Парадокс коллективных решений

Теория *рационального выбора* попыталась решить заявленную выше проблему. Очень легко высчитать «полезность» совершаемого актором действия лично для него. Но если такую же калькуляцию при-

менить к коллективному действию (т. е. к коммуникации, к обмену действиями), возникают серьезные парадоксы.

Конечно, любую проблему, решение которой в *разной* степени отвечает индивидуальным интересам, можно так или иначе разрешить путем *голосования*, используя те или иные утвердившиеся правила принятия коллективных решений. (В качестве такого может выступать и насилие как последнее средство принуждения к коллективным решениям в случае уклонения от подчинения лицу или норме). В качестве другого — более рационального — правила принятия коллективных решений может рассматриваться рациональный *обмен обязательств на привилегии,* т. е. исполняемых действий на общие выгоды (скажем, подчинение руководителю коллектива в обмен на деньги и привилегии, уплачиваемые некоторой государственной или частной организацией). Немалую роль играет и убеждение рациональными аргументами.

Но голосование всегда может рассматриваться как подведение итогов, где все вышеозначенные аргументы должны, в конечном счете, быть приняты во внимание. Но именно в этом итоговом акте возникают *непреодолимые расхождения между перспективами индивидуальной рациональности и рациональностью коллективного решения*, где бы подсчитывалась рациональность действий некого гипотетического коллективного субъекта.

В качестве примера такого парадокса рассмотрим парадокс голосования, рассматриваемый Коулманом (Coleman 1966: 615-623). Трем акторам **X, Y, Z** предлагаются парные альтернативы решений («A или B», «B или C», «C или A»):

	X	**Y**	**Z**
1	A	B	C
2	B	C	A
3	C	A	B

Содержание столбцов выражает *сравнительную предпочтительность* альтернатив для каждого участника в принятии решений. Так, актор **X** желает **A**, в то время как **B** ему безразлично, но альтернатива **C** для него недопустима. Если голосуются сначала альтернативы «**A** или **B**» (где побеждает **A**), а затем победившая альтернатива **A** голосуется в сопоставлении с **C**, то очевидно, что, в конечном счете, побеждает **C**. Если же *сначала* **B** голосуется против **C** (где побеждает **B**), а победившая **B** голосуется в сопоставлении с **A**, то, очевидно, побеждает **A**.

Источники парадокса голосования

Возникает вопрос: в чем источник данного парадокса? Парадокс экспликации коллективной рациональности связан с тем, что свойства *время*, а именно невозможность *одновременного* принятия решений по комплексным проблемам, делают возможным полностью противоположные, но и столь же равноправные *рациональные* решения. Разрешить принципиальное противоречие между индивидуальной и согласованной (или коллективной) перспективами того или иного решения действовать можно, только разрешив временное противоречие — между тем, что следует решать и как действовать *сначала*, а как — *потом*. (Однако и для этого, в свою очередь, пришлось бы *согласовать* временную последовательность вынесения решения, что требует еще одного, особого решения, и, в конечном счете, ведет в дурную бесконечность).

Итак, порядок внесения коллективных решений (в конечном счете, *время, давление современности*) а вовсе не *рационально определяемые правила калькуляции интересов*, определяет само конечное решение, что противоречит чувству рациональности «коллективного разума». Итак, проблема кроется в невозможности теоретически эксплицировать коллективно- или коммуникативно-рациональные правила принятия решений.

Темпоролизация

Но каково же решение проблемы, возникающей из проблемы *комплексности* внешнего мира для перерабатывающей ее менее сложной системы (организации, коллектива), вынужденной *темпорализировать* ответы на вызовы среды, т. е. принимать решения по поводу реакций на мир *последовательно*, а не одновременно все сразу? Если, согласно нашей гипотезе, социальная ситуация или состояние системы может описываться в трех плоскостях — временном, пространственном и коллективно-личностном (Антоновский 2011), то можно поискать решения в других «измерениях общества».

Для разрешения парадокса голосования теория *рационального выбора* обращается исключительно к альтернативе *Эго/Альтер* (без учета временных измерений) и рассматривает возможности принятия коллективных решений через *учет* и *акцептацию чужого* мнения и решения как ресурса для поддержки *своего* собственного.

Иными словами, если полезность должна сравниваться в связи не только с издержками, но и в соотношении с полезностями для других, то коллективному решению как своего рода переменной могут приписываться два значения: полезного *для себя* и полезного *для другого*, где *полезность для другого рассчитывается как полезность для себя* и наоборот. А, следовательно, этими «полезностями» можно

обменяться. Именно с такой калькуляцией полезности связывают рациональные правила определения рациональных решений. Эта рациональность формулируется Коулманом следующим образом:

«...вот наиболее простой случай, и достаточно частый. Это обмен ресурсами: законодатель **X** (принимающий коллективно-обязательное решение) соглашается голосовать за одно действие так, как желает **Y**, в обмен на согласие **Y** голосовать за другое действие, желательное для **X**. Они так поступают, так как каждый из них получает бенефиты. Каждый теряет свой голос за действие, осуществление которого несет малое значения для него» (Coleman 1966: 619).

Можно ли измерить *ценность решения* через обмен ресурсами контроля?

Мы не можем *количественно* измерить *степень* интенсивности предпочтений, что вывело бы нас из *парадокса равноправности различных* исходов. В противном случае можно было бы просто посчитать, какая из альтернатив наберет больше «единиц ценности».

Но это представляется, скорее, невозможным, ведь на каждом этапе отбора альтернатив участники решают *качественно-определенную* проблему: выступают ли они «за» или «против» определенного решения. Коулман предлагает рассмотреть возможность *количественного* исчисления ценности действий, которая могла бы обеспечить процесс *сравнения* таковых полезностей. Ведь актор действительно зачастую сталкивается с необходимостью *расстаться* с тем, что для него менее существенно, с точки зрения личных предпочтений, и оставляет себе то, что для него является более ценным с количественной точки зрения[1].

Однако в случае *обмена ресурсами контроля* мы имеем дело с интерперсональной (т. е. практически объективной) оценкой ценности коллективных решений в измерении *Альтер/Эго*. Обмениваться *ресурсами контроля над тем или иным исходом действий* и коммуникаций будет рациональным, если будут учтены (и тем самым *сравнены*) возможности других в предоставлении своих собственных ресурсов над такими исходами. Применительно

1 Эта количественная мера ценности решений может измеряться и в других альтернативах: «Единственный измерительный инструмент обеспечивается через оценку издержек альтернатив по принятию неблагоприятных для актора коллективных решений. Уединение, мятеж, непослушание, вкупе со многими их вариациями, суть альтернативы; и некая мера интенсивности его интереса в исходе действия задана его готовностью прибегнуть к одной из этих альтернатив» (Ibid.: 622).

к хозяйству это выглядит почти тривиально: владение товаром как *ресурсом*, в контроле над которым (т. е. в действиях, которые возможны с помощью этого ресурса) заинтересован покупатель, есть возможность приобрести собственный *ресурс* (деньги), как некий ресурс, в контроле над которым заинтересованы *другие*.

Теперь, исходя из понятия обмена, можно определить более четко, какие факторы определяют количественную величину прибыли или ценности того или иного действия.

Полезность или *ценность* ресурса контроля, которым можно обменяться, количественно измеряется тремя переменными: возможным *объемом действий*, помноженным на *количество* заинтересованных в нем и *степень* заинтересованности в нем других, например, покупателей. Скажем, ценность производства шоколада зависит от того, какой объем этого продукта может быть произведен, сколько индивидов любят сладкое и насколько сильно они любят сладкое.

Коллективное решение и измерение власти. Возможность и проблема абсолютной власти

Итак, в процессе согласовании Эго контролирует свой собственный голос, обеспечивающий благоприятный исход того или иного действия, и объем его «власти» зависит от того, какую ценность или полезность этот исход будет иметь и для Альтера. Таким образом, власть в системе коллективных решений — *это возможность Эго определять исход решения*, но обязательно *помноженная на ценность* этого действия (заинтересованность в нем других).

Возникает вопрос, допускает ли такая концептуализация власти возможность абсолютной (или максимальной) власти? Очевидно, что и сам носитель власти (контроля над исходами действий) может быть в чем-то заинтересован, — в любви подданных, преданности фаворитов, в достоверности информации, рейтингах доверия и одобрения, в безопасности в действиях врачей, охраны и т. д. Таким образом, и сам носитель власти может быть заинтересован в действии или решении, успех которого, при некоторых обстоятельствах, зависит от действий всего лишь одного Другого, пусть даже последний обладает некоторым единственным ресурсом и никаким иным.

Такая власть подчиненного, даже если он контролирует исход всего лишь *одного* действия, в котором заинтересован Эго и заинтересован существенно, может уравняться с властью даже самого *могущественного властителя, определяющего исход большого количества действий, в котором заинтересовано большое количество других людей и заинтересованы существенно.*

Итак, мы меняемся действиями на основании их ценности для нас. А ценность — определяется дистинкцией *прибыль/издержки*. Рассмотрим специфические случаи обмена:

Координация действий и коммуникаций рациональна, если ориентирована на обмен теми или иными взаимными *услугами*, наиболее распространенными из которых являются *протекция*, *материальная или финансовая* помощь и т. д. При этом вторая сторона отношения обмена может и не располагать *ответным потенциалом* «отдаривания», и вынуждена прибегать к *неспецифическим или универсальным* формам благодарности, таким, например, как *подчинение*. Здесь в самой общей форме мы можем предполагать *генезис властных коммуникаций* и постулировать границы рациональности этого специфического типа коммуникаций.

Временное измерение исчисления полезности: доверие как социальный капитал

Другую возможность рассмотреть обмен ценностями предоставляет Куолмановкое понятие «социального капитала» (Coleman 1988). Мы рассматривали *непосредственную ценность* действия. Но калькуляция во временном измерении, учет *будущей* ценности актуального действия *удваивает* ценностное значение. То, что требует издержек сейчас, может принести дивиденды в будущем и наоборот. Рациональность (полезность, ценность, вероятность) индивидуального действия связана с рациональностью правильного *инвестирования* в некоторое «будущее». Осуществляя действие «ради» другого, действователь получает своего рода «вексель», формирует в себе и других *ожидания* того, что другой действователь в будущем окажет ответную услугу или помощь. *Сумма этих взаимных векселей, ждущих своей оплаты, составляет «социальный капитал»,* функция которого, как и любого капитала, *состоит в обеспечении и облегчении действий*, исполнить которые *в одиночку* действователь — в данных в настоящее время обстоятельствах — не способен.

Теория социального обмена, основанная на ценностях или полезностях действий и их обмена, — обосновывает возможность организовать *сложные и рискованные последовательности* действий, *функциональный эквивалент* для политического медиума, где то же задействование медиума власти дает те же возможности. Для этого требуется особый медиум, связанный с накоплением ценностей для будущего использования.

При этом рациональность вложения в будущее имеет место только в том случае, если формируется особый *коммуникативный медиум*, делающий возможным некоторые *рискованные* предприятия, которые без этого коммуникативного медиума были бы

невозможны. Речь идет о медиуме *доверия и риска*. Доверие — условие функционирования капитала. Рациональной, т. о. оказывается именно та коммуникация, которая оказывается успешным вложением в развитие *социальных связей действователей*, «дивиденды» от которых при необходимости можно получить в будущем[1].

Невозможность коллективной рациональности как следствие временной рассогласованности индивидуальных и институциональных перспектив

Итак, мы согласовали наши индивидуальные действия и действуем исключительно коллективно, и этим подражаем друг другу в вопросах исчисления прибылей и издержек, обмениваясь полезными исходами наших решений. Но решила ли эта теория обмена проблему социального порядка?

Проблема согласования коллективных действий связана с *подражанием, имитативным поведением, идентификацией* с Другим и нормативным порядком. Всякий учет чьего-то чужого поведения в поведении своем собственном в условиях недостаточных ресурсов приводит к фактическим *различениям*, в особенности — к конкуренции и конфликтам. Именно здесь коренится проблема коллективной рациональности[2]. Но главное: калькуляция на основе *прибыль/издержки* оказывается контрпродуктивной в больших сообществах.

В хозяйственной практике индивидуальные экономические субъекты — в каждый данный момент — равно заинтересованы продавать *больше* и чуть *дешевле*, чем другие. Но из этих индивидуальных тенденций, которые представляются индивидуально-рациональными в перспективе любого экономического субъекта, проистекают коллективные тенденции, в которых экономическое сообщество не заинтересовано вовсе. Эти коллективные тенденции представляются в высшей степени нерациональными с точки зрения его собственной индивидуальной перспективы: снижать цены в целях увеличения продаж в условиях конкуренции рационально, что приводит

1 Столь же рациональной будет коммуникация и по добычи информации, т. к. и информация, в свою очередь, оказывается капиталом, поскольку облегчает и делает возможным действия, которые без этой информации были бы невозможны. Третий вид социального капитала — это нормы поведения, увеличивающие шансы исполнения определенных действий, если они предписывают одно и накладывают запрет на другие. И в этом смысле, действовать нормативно означает действовать рационально.

2 Поскольку желанных женщин мало, то подражание в ухаживаниях, очевидно, осуществляется конфликтно — путем демонстрации дистинкций, отличий, выделенностей.

к совокупному снижению цен по отрасли или в хозяйстве в целом, что с точки зрения того же экономического субъекта рациональным (экономически предпочтительным) уже не является.

Иными словами, парадокс рациональности в данном случае выражается в том, что действия, в которых экономический Ego явным образом заинтересован *в настоящем*, в конечном счете, оказываются несоответствующими его интересам, поскольку максимизация прибыли для экономического индивида ведет к перепроизводству, т. е. что нерационально в перспективе для группы экономических субъектов. Рациональное для индивида как такового, оказывается нерациональным для коллектива индивидов. А если принимать во внимание временное измерение, рациональное *в данный момент*, оказывается нерациональным в некотором будущем. Из этого парадокса нет «внутреннего» выхода, в том смысле, что предприниматель мог бы научиться действовать квази-морально, т. е. исходить из «высших» интересов *будущего* состояния экономики, и не снижать цены, а удерживать их на общем уровне. *Это бы не помогло ему выиграть в конкуренции и рационализировать отношение между прибылью и издержками.* Практический выход из парадокса «рациональной нерациональности» общеизвестен, хотя он и не решает саму теоретическую проблему[1]:

Очевидно, что веберовское представление об экономической рациональности как парадигмальной, в известной мере устарело, и, кроме того, может сегодня пониматься прямо противоположным образом. Ведь экономический актор, как представитель сообщества экономических субъектов, в условиях конкуренции как раз и не должен вести себя рационально, поскольку ориентируясь на повышение прибыли, увеличивает производство продукции, что не является рациональным с точки зрения общей экономической перспективы, т. к., в конечном счете, это приводит к падению цен.

---

1 «Единственное, что удерживает цены от падения на рынках совершенной конкуренции — есть внешняя интервенция. Государственная поддержка *цен, тарифы, картельные соглашения* и тому подобное могут удерживать фирмы на конкурентных рынках от того, чтобы действовать вопреки своим интересам. Такая помощь или конкуренция — это обычное дело. Но тогда важно задаться вопросом о том, как же это происходит? Каким образом конкурирующее производство получает государственную поддержку в поддержании цены продукта» (Olson 1965: 10). Речь здесь, очевидно, идет о системной рациональности, о способности крупных социальных систем (экономики, политики, науки) осуществлять самоописания своими особыми, выделившимися внутри них подразделениями (скажем, теорией познания внутри науки), упрощать себя и делать себя объектами собственной манипуляции, — но лишь в своих самоописаниях, и за счет этого — оперировать во времени, т. е. осуществлять *планирование*. Такие системы, фиксирующие свое единство и свою отличность от других сфер общества, можно называть рефлексивными.

Если интерполировать случай экономического обмена в другие типы обмена (обмена *протекции на подчинение, услуги на те или иные формы благодарности)* возникают соответствующие проблемы. И применительно к обществу в целом, можно констатировать, что многим индивидам будет представляться индивидуально-нерациональным участвовать в коллективной рациональности, растрачивая тем самым собственные, зачастую невосполнимые, ресурсы (прежде всего, *личное время, деньги, здоровье, жизнь* и т. д.). Примеры можно множить бесконечно: *нерационально платить налоги государству, участвовать в войнах, которые ведет государство, какими бы они ни были победоносными. Приобретаемые «бенефиты», скажем, полицейская, военная, правовая защита и без личного участия достанутся избегающему этого участия деликвенту.* Если эту проблему формулировать в общем виде, можно утверждать: можно не участвовать в обязательных общественных коммуникациях, но это не ведет к *исключению* из общества. Если за «публичные блага» не платить (обменивать на благодарность в форме «служения» и «подчинения», они — при наличии большого числа задействованных акторов — в любом случае достанутся деликвенту).

Этот теоретический вывод не может опровергаться эмпирически удостоверяемым тезисом: тем, что коллективные действия все-таки осуществляются и коммуникативная (т. е. именно коллективная, а не индивидуальная) рациональность господствует в обществе.

Возможности разрешения парадокса коллективной рациональности

Итак, мы приходим к выводу, о том, что коллективная рациональность не может являться следствием согласования индивидуальных интересов путем обмена над ресурсами, ценными для противостоящих сторон.

В качестве объяснения все-таки фактически наличествующей солидарности и социального порядка следовало бы обратить внимание на процесс институциональной дифференциации, осуществляющийся вне, или, во всяком случае, «поверх» индивидуальных рациональных решений индивидов. Внутри больших систем осуществляется отдифференциация особых *«агентств рациональности»* (Мансур Олсон), функция которых состоит в разрешении парадокса расхождения институциональной и индивидуальной рациональностей. Скажем, применительно к системе хозяйства Олсону в качестве таких *внешних* агентств, видятся организации лоббирования, требующие и обеспечивающие интервенции со стороны внешних для экономики политических

решений, благодаря которым принудительно согласуются расходящиеся индивидуальные и коллективные временные перспективы.

В дифференцированном обществе господствует системная или институциональная рациональность, которая исключает *индивидуальную рациональность обмена личной ангажированности на коллективную* (организационную, административно-правовую, государственную и т. д.) *протекцию и коллективные бенефиты*. Парадокс коллективно-личностной рациональности (т. е. согласования рационального поведения членов коллектива) связан с тем, что рациональное *функционирование институтов не может быть объяснено из индивидуальной перспективы, из перспективы согласования индивидуальных полезностей.*

Интересы и индивидов, и институтов расходятся и имеют разную *временную* логику. Индивид, следуя логике ближайшей перспективы, исходя из краткосрочных интересов, действует вопреки коллективно-рациональной логике институтов, вытекающей из долгосрочных (если не вечных) интересов и перспектив их функционирования.

Эта проблема решается в теории *функциональной дифференциации* коммуникативных систем, описывающих появление *особых типов коммуникации* в рамках больших систем коммуникации. Для них их собственный тип коммуникации оказывается внешним, т. е. предметом наблюдения и объектом планирования. В социальной системе науки роль такого рационализующего агентства выполняет теория познания. Рациональные установки науки (когнитивные цели: прогресс? теоретическое объяснение мира? унификация знаний о мире?), очевидно, не могут объясняться из самой науки, а формулируются некоторым обособленным институтом или дисциплиной. В хозяйстве роль агентств рациональности выполнят *организации лоббирования*, обеспечивающие поддержку и защиту экономических субъектов. В религии институтом рационализации выступает теология, в искусстве — критика, а в политике — оппозиционные партии. Впрочем, конкретная роль и функция каждого обособленного рационального агентства-наблюдателя требует отдельного исследования. Рациональность, таким образом, есть достижение наблюдателей второго порядка, а не согласования и учета индивидуальных перспектив и интересов.

Библиография

1. *Антоновский А.Ю. Социоэпистемология. М.: Канон+. 2011.*
2. *Coleman J. Foundations for a Theory of Collective Decisions // American Journal of Sociology. 1966. Vol. 71, №6. P. 615 – 623.*
3. *Coleman J. Foundations of Social Theory. New York, 1990*

4. *Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 100 – 108.*
5. *Festinger L., Schachter S., Back K. Social Pressure in Informal Groups. New York, 1950.*
6. *Homans G.C. Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology. 1958. Vol. 63, №6. P. 598 – 606.*
7. *Homans G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms. New York, 1974.*
8. *Homans G.C. The Human Group. New York, 1950.*
9. *Olson M. The Logic of collective Action: Public Goods and the Theory of Croups. Cambridge MA, 1965.*
10. *Skinner F. Behavior of Organisms: An experimental analysis. 1938.*