

## СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ОБМЕН <sup>[1]</sup> ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ ГРУПП

Когда я сейчас оцениваю состояние исследований малых групп, то мне кажется, что, кроме того, что их следует продолжать, необходимо решить три задачи. Первая из них состоит в том, чтобы показать зависимость результатов экспериментальной работы, проводимой в лабораторных условиях, от результатов квазиантропологических полевых исследований того, что можно было называть «реально существующими» группами, которые встречаются в промышленности и в других областях деятельности. Если экспериментальная работа, в какой-то мере, отражает реальное положение вещей, а я убежден, что она отражает его в полной мере, ее результаты должны соответствовать результатам полевых исследований. Но пока еще не проводилось никакой систематической работы по доказательству этого соответствия.

Вторая задача заключается в том, чтобы выразить с помощью некоего набора утверждений общего характера все имеющиеся результаты лабораторных и полевых исследований малых групп. В этих утверждениях по крайней мере обобщались бы в той или иной степени явления элементарного социального поведения, даже хотя мы и не могли бы объяснить, почему эти утверждения приняли именно данный вид. Уже проделана огромная работа, и с каждым днем делается еще больше, но вовсе не ясно, сводится ли все достигнутое к некоторой системе утверждений, из которых при заданных условиях могли бы быть получены многие из наблюдаемых результатов. Сформулировать такую систему — первейшая задача науки. Третья задача состоит в том, чтобы приступить к выявлению того, как утверждения, справедливость которых для малых групп доказана эмпирическим путем, могут быть выведены из некоторой системы еще более общих утверждений. «Еще более общих» означает лишь, что из этой системы могут быть также выведены другие эмпирические утверждения, отличные от наших. Этот процесс выведения составил бы научную основу объяснения элементарного социального поведения, ибо объяснение — это фактически выведение (Брейтуэйт, 1953). (Лично я думаю, окажется, что более общая система содержит утверждения поведенческой психологии. Я считаю себя «законченным психологическим редуccionистом», но не могу знать, что я прав до тех пор, пока редукция не выполнена.)

Я прихожу к мысли, что решение всех трех упомянутых задач заметно продвинулось бы, если бы мы приняли точку зрения, что взаимодействие между людьми представляет собой обмен ценностями — как материальными, так и нематериальными. Это одна из

самых старых теорий социального поведения, которую мы все еще используем повседневно для объяснения нашего собственного поведения, когда мы, например, говорим: «Этот человек показался мне стоящим», или «Я многого от него добился», или даже «Разговор с ним мне многого стоил». Однако, по-видимому, из-за того, что эта точка зрения очевидна, ученые часто пренебрегают ею. Насколько мне известно, единственной теоретической работой, в которой прямо говорится о ней, является «Очерк о способностях» Марселя Мосса, опубликованный в 1925 г. и столь же старый, как сами социальные науки. Возможно, что традиция пренебрежения этой теорией теперь ослабевает и, например, психологи, объясняющие поведение как систему сделок, пожалуй, возвращаются к тому, что я имею в виду (Ньюком, 1956).

Важным преимуществом теории обмена является то, что она могла бы приблизить социологию к экономической науке. Экономическая наука изучает обмен, имеющий место при определенных условиях, и широко использует при этом внутреннюю количественную меру стоимости.

Далее я выскажу некоторые соображения о полезности теории социального поведения как обмена и характере утверждений, которые эта теория могла бы содержать.

## ПАРАДИГМА ОБМЕНА

Я начну с экскурса в область психологии поведения, рассматривая в качестве примера то, каким образом формируются утверждения относительно поведения такого подопытного животного, как голубь (Скиннер, 1953). Когда голубь обследует свою лабораторную клетку, ему случается клюнуть в заданную цель, после чего психолог-экспериментатор насыпает ему зерна. Опыт показывает, что он вновь клюнет цель: он усвоил эту модель поведения, или, как говорит мой друг Скиннер, эта модель поведения закреплена, т. е. голубь прошел процесс *выработки условного рефлекса*. В данном случае психолог не интересуется тем, каким образом усваивается модель поведения; термин «теория обучения» никак не подходит для обозначения области исследований психолога. Он интересуется только тем, что определяет интенсивность проявления усвоенной модели поведения — то ли в форме клевания цели, то ли в какой-то другой форме.

Чем голоднее голубь, чем меньше зерна или другого корма он получил только что, тем чаще он будет клевать. Однако, если эта модель поведения закрепляется часто, если голубю каждый раз, когда он клюнет цель, дают много зерна, интенсивность ее

проявления падает по мере насыщения голубя. Если же, с другой стороны, модель поведения не закрепляется вообще, то и в этом случае интенсивность ее проявления падает, хотя может пройти много времени, пока ее проявление не прекратится полностью, пока оно не *исчезнет*. При проявлении многих моделей поведения голубь подвергается *аверсивному стимулированию*, или тому, что я буду яснее формулировать с помощью термина «плата»; это также с течением времени приводит к снижению интенсивности их проявления. Примером «платы» является усталость. Постепенное исчезновение проявления одной модели поведения, насыщение и «плата», вызывая снижение интенсивности проявления данной модели поведения, делают более вероятным проявление других моделей поведения, включая ничегонеделание. Добавлю лишь, что даже искушенный психолог относит «эмоциональное» поведение, а также такие вещи, как клевание, к безусловным реакциям, которые могут быть закреплены в процессе выработки условного рефлекса. Если рассматривать все сказанное выше как формулировку утверждений психологии поведения, то она, разумеется, годится лишь для преследуемых здесь мной целей.

Мы можем считать, что голубь вовлечен в процесс обмена и с психологом, но не стоит подробно останавливаться на этом, поскольку поведение голубя едва ли вообще определяет поведение психолога. Обратимся к ситуации, в которой обмен является реально существующим, т. е. в которой детерминация поведения является взаимной. Предположим, что мы имеем дело с двумя людьми. Каждый из них демонстрирует поведение, до некоторой степени закрепляемое поведением другого. Нас не интересует, как получилось в прошлом, что каждый из них научился считать, что поведение другого закрепляет модель поведения. Достаточно того, что каждый считает, что поведение другого закрепляет его собственную модель поведения, и я буду называть факторы закрепления — в случае голубя это зерно — величинами, поскольку, как мне кажется, это самый подходящий термин для обозначения того, что мы под ним понимаем. Каждый человек, демонстрируя то или иное поведение, может нести издержки, и у каждого человека есть более, чем один доступный ему способ поведения.

В этом мне видится парадигма элементарного социального поведения, и задача социолога, изучающего это явление, состоит в том, чтобы сформулировать утверждения, соотносящие вариации величин и издержек каждого человека с его частотным распределением моделей поведения на множестве альтернатив, причем величины (в математическом смысле), принимаемые этими переменными для одного человека, отчасти определяют величины для другого человека (Скиннер, 1953; Парсонс и Шилз, 1951).

Я не вижу причин верить в то, что утверждения психологии поведения неприменимы в этой ситуации, хотя сложность получаемых на их основе выводов в данном конкретном

случае и в самом деле может быть значительной. В частности, мы должны предположить, что в случае людей, как и в случае голубей, при усилении тенденции к постепенному исчезновению проявления одной модели поведения, насыщения или аверсивного стимулирования поведения любой модели поведения увеличится вероятность проявления другой модели поведения. Проблема состоит не просто в том, как часто она формулируется, каковы качества человека и что в прошлом он научился считать закрепляющим его модель поведения, а в том, какие качества он приобретает благодаря своему поведению в данный момент. Чем больше он приобретает, тем менее ценна для него каждая дополнительная единица этого качества и тем менее часто он будет демонстрировать поведение, закрепляемое ею.

## ПРОЦЕСС ВЛИЯНИЯ

Я думаю, что мы не располагаем работами по взаимодействию двух лиц, которые либо подтвердили бы эти утверждения, либо нет. Но у нас есть работы, относящиеся к большому числу людей, которые могут быть использованы. Речь идет о работах Фестингера, Шахтера, Бека и их коллег по исследованию динамики влияния. Одну из переменных, которую они изучают, они назвали *сплоченностью* и определили ее как нечто, привлекающее людей к участию в деятельности группы. Сплоченность — это качественная переменная; она имеет отношение к степени закрепления, которой подвергаются отдельные лица в деятельности группы.

Фестингер и его коллеги рассматривают два типа закрепления: символическое поведение, которое мы называем «социальным одобрением» (чувством), и деятельность, оцениваемую в других отношениях, как, например, выполнение каких-нибудь интересных дел.

Другую переменную, с которой они работают, они называют *коммуникацией*, а некоторые другие исследователи — *взаимодействием*.

Это частотная переменная; она представляет собой меру частоты проявления вербального поведения, связанного с выгодами и затратами. Мы должны помнить о том, что, вообще говоря, переменная одного типа является функцией от другой.

Фестингер и его сотрудники показали, что чем более сплоченной является группа, т. е. чем более ценными являются чувства или действия, которыми члены группы обмениваются друг с другом, тем выше средняя частота их взаимодействия (Бек, 1950). В случае людей, как и голубей, чем сильнее подкрепление, тем чаще проявится

закрепленная модель поведения. Кроме того, чем сплоченнее является группа, тем более сильные изменения члены группы могут вызывать в поведении других членов в направлении повышения качества ее деятельности (Шахтер и др., 1951). Другими словами, чем более ценными являются действия, направленные на членов группы, тем более ценны действия, которые они должны совершить. В самом деле, если человек демонстрирует поведение определенного рода, а другие люди не обнаруживают в нем достаточных для них стимулов, то окажется, что со временем их собственный отклик на изъяснение чувств и выполнение действий будет угасать. Но, возможно, тот человек сочтет их чувства и действия достаточно стимулирующими для себя, и, если ему захочется считаться с ними, он должен сделать свое поведение более ценным для других. Короче говоря, утверждения психологии поведения означают, что существует определенная пропорциональность между ценностью поведения человека для других лиц и ценностью для него их поведения (Скиннер, 1953).

## ПРАКТИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

В начале статьи я высказал предположение, что одна из задач исследования малых групп заключается в том, чтобы выявить взаимосвязь между результатами экспериментальной работы в лабораторных условиях и результатами полевых исследований на реально существующих малых группах. Последние часто оказываются в состоянии практического равновесия, и в этом нет ничего необычного. Я не хочу этим сказать, что все реально существующие группы находятся в состоянии равновесия. Разумеется, я также не утверждаю, что во всех группах должна наблюдаться тенденция к равновесию. Также не хочу утверждать, что группы имеют внутренние механизмы сопротивления изменениям: здесь нет гомеостаза. Не утверждаю также, что мы предполагаем существование равновесия. Я хочу лишь сказать, что иногда мы наблюдаем его, что в то время, когда работаем с группой (а зачастую это очень непродолжительное время), не происходит существенных изменений величин переменных, которые были выбраны для измерения. Если, к примеру, человек «А» взаимодействует с человеком «Б» больше, чем с человеком «В», как в начале, так и в конце исследования, то, по крайней мере, на основании этой грубой оценки можно сделать вывод, что группа находится в состоянии равновесия.

Многие работы Фестингера и Шахтера являются экспериментальными, и их утверждения относительно процесса влияния, как мне кажется, содержат в себе утверждение, которое эмпирически оказывается справедливым для реально существующих групп в состоянии практического равновесия. Например, Фестингер и др. обнаружили, что чем более сплоченной является группа, тем сильнее то изменение, которое члены группы могут произвести в поведении других членов. Если влияние оказывается в направлении обеспечения соблюдения групповых норм, то, когда в результате процесса влияния произведены все изменения, на которые он способен, должно было бы быть справедливым утверждение о том, что чем более сплоченной

является группа, тем большее число ее членов соблюдает ее нормы. И такое утверждение действительно является справедливым (Фестингер и др., 1950).

Как бы там ни было, я допускаю, что из лабораторных экспериментов по исследованию влияния следуют утверждения относительно поведения членов малых групп в условиях угасания процесса влияния, которые идентичны утверждениям, справедливым для реально существующих групп, находящихся в состоянии равновесия. Едва ли следует удивляться тому, что мы понимаем под равновесием то, что все изменения, на которые система способна при данных условиях, произошли и не предвидится никаких дальнейших изменений. И это не самый первый пример того, как статика оказывается частным случаем динамики.

## ВЫГОДА И СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Хотя я рассматривал равновесие как наблюдаемый факт, тем не менее этот факт требует объяснения. Я не буду, как это делают представители структурно-функциональной социологии, использовать допускаемое равновесие как средство объяснения того, почему остальные свойства социальной системы должны быть такими, какие они есть. Вместо этого я буду рассматривать практическое равновесие как нечто, что должно быть объяснено с помощью других свойств системы.

Если каждый член группы демонстрирует в конце и на протяжении некоторого промежутка времени одни и те же модели поведения и с теми же самыми частотами, что и в начале, то группа в течение этого периода находится в равновесии. Давайте затем зададим вопрос: почему поведение любого члена группы остается устойчивым? Предположим, что он демонстрирует поведение, выражаемое величиной  $A_1$ . Почему он не позволяет своему поведению ухудшаться (становиться менее ценным или стимулирующим для других) до уровня  $A$

<sup>1</sup>  
— $A$ ? Верно, что чувства, выражаемые другими по отношению к нему, будут уменьшаться по величине (станут менее стимулирующими для него). Однако вполне возможно, что поскольку всякая деятельность требует платы, уменьшение величины того, что он демонстрирует, будет означать для него такое снижение платы, которое вполне компенсирует его потери в отношении чувств. Чем же в таком случае стабилизируется его поведение? Это является проблемой социального управления (Хоманс, 1950).

Испокон веков предполагалось, что человек стабилизирует свое поведение, по крайней мере на коротких отрезках времени, когда он делает все от него зависящее в данных

условиях, даже если это может показаться нерациональной линией поведения. То, что этот человек в состоянии сделать, не так легко выразить, если только он не мыслит так же, как мыслят теоретические противники в так называемой теории игр. Прежде чем социолог не задумываясь отвергнет это объяснение, поскольку оно потребует уже набившего оскомину стремления к выгоде, он хорошенько подумает, не может ли он предложить другой ответ на поставленный вопрос. Мне кажется, он придет к выводу, что не может. И все же эксперименты, предназначенные для определения истинности ответа на этот вопрос, встречаются чрезвычайно редко.

Если мы определим выгоду как разницу между вознаграждением и стоимостью и если стоимость заранее предопределена ценностью, то я полагаю, что мы располагаем некоторыми данными в пользу следующего утверждения: изменение поведения является наибольшим, когда воспринимаемая выгода является наименьшей. Из этого непосредственно не следует, что изменение поведения является наименьшим, когда выгода является наибольшей. Однако, если всякий раз, когда поведение человека обеспечивало ему баланс между вознаграждением и стоимостью, он изменял свое поведение в другую сторону от того, что при данных обстоятельствах привело его к меньшей выгоде, то может наступить время, когда его поведение более не будет изменяться. Другими словами, его поведение стабилизировалось бы, по крайней мере, на время. И поскольку это относится к каждому члену группы, ее социальная организация оказалась бы в состоянии равновесия.

Я не говорю, что член группы стабилизировал бы свое поведение при наибольшем возможном значении его выгоды, поскольку она отчасти зависит от поведения других людей. Общеизвестно, что стремление некоторых людей к сиюминутной выгоде часто ставит их в такое положение, которое гораздо хуже того, которое могло бы быть. Я не говорю, что траектории изменения поведения, следуя которым член группы стремится к своей выгоде (при условии, что другие члены также стремятся к своей выгоде), легко описать или предсказать, и мы без труда можем представить себе, что в этом своем стремлении он вообще может никогда не прийти в состояние равновесия.

## СПРАВЕДЛИВОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Все же практическое равновесие наблюдается часто, и некоторое дополнительное условие при определенных обстоятельствах может сделать его достижение более вероятным, чем при индивидуальном стремлении к выгоде каждого члена группы, предоставленного самому себе. Я могу найти свидетельства в пользу существования этого дополнительного условия лишь в поведении подгрупп, а не отдельно взятых лиц. Предположим, что на фабрике имеются две подгруппы, работающие по соседству друг с другом, но слегка отличающиеся по роду деятельности. Предположим также, что члены

первой подгруппы выражают некоторое недовольство, заявляя: «Мы получаем столько же, сколько и они. Нам следовало бы получать хотя бы на пару долларов в неделю больше, чтобы все видели, что наша работа более ответственна». Когда вы спрашиваете их, что значит «более ответственна», то они отвечают, что если они сделают свою работу не так, как нужно, то это повлечет за собой большие убытки, и потому они ощущают особую необходимость быть тщательными (Хоманс, 1953). Что-то в этом роде - характерная черта индустриального поведения. Это «что-то» всегда находится в центре споров, касающихся не абсолютных размеров заработной платы, а их различий, т. е. вознаграждений.

В какого рода утверждениях можно выразить наблюдения, подобные этим? Мы можем сказать, что заработная плата и ответственность определяют статус члена группы в том смысле, что человека, принявшего на себя большую ответственность и получающего высокую заработную плату, почитают более всего (при прочих равных условиях). Далее, если для членов одной группы характерен высокий уровень ответственности по сравнению с членами другой группы, то со стороны первых ощущается также и потребность в получении более высокой заработной платы. Существует ярко выраженная необходимость, проявляющаяся в виде недовольства, привести в соответствие друг другу *статусные факторы*, как я их называю. Если они соответствуют друг другу, то говорят, что существует *статусная конгруэнтность*.

В этом состоянии рабочие могут считать свою работу скучной или утомительной, но они не будут высказывать недовольства относительным положением их групп.

Однако может существовать и более доходчивый способ рассмотрения сути дела. В моем примере я рассматривал в качестве факторов лишь ответственность и заработную плату, но их может оказаться достаточно, поскольку они представляют собой две стороны одной и той же модели. Заработная плата — это, ясно, вознаграждение; ответственность можно рассматривать, хотя это и менее очевидно, как стоимость. Она связана с ограничениями и заботами или утратой спокойствия духа. Таким образом, утверждение, касающееся статусной конгруэнтности, становится таким: если затраты членов одной группы выше затрат членов другой группы, то справедливость требует, чтобы и вознаграждения первых также были выше. Однако это правило «работает» и в другую сторону: если вознаграждения выше, то и затраты также должны быть выше. Это последнее утверждение отражает теорию, суть которой выражается поговоркой «положение обязывает», под которой все мы подписываемся, хотя и посмеиваемся над ней, вероятно, потому, что *положение* бывает таково, что ни к чему не *обязывает*. Можно высказаться иначе, используя термин «выгода»: хотя вознаграждения и затраты двух лиц или членов двух групп могут быть различными, тем не менее должна существовать тенденция к выравниванию их выгод, т. е. превышения вознаграждений над стоимостями. И даже более чем «должна». Группа, находящаяся в менее благоприятном положении, будет, по крайней мере, пытаться добиться более равноправных условий.



Так, в приведенном мной примере первая группа пыталась увеличить свою выгоду путем повышения своей заработной платы.

Я говорил о справедливости распределения. Очевидно, что это не единственное условие, определяющее фактическое распределение вознаграждений и стоимостей. В то же время нельзя утверждать, что принципы справедливости не оказывают сильного влияния на поведение, хотя мы, социологи, часто пренебрегаем ими. Принцип справедливости распределения может быть одним из условий равновесия группы.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальная теоретическая задача в исследовании малых групп состоит в том, чтобы соединить экспериментальные и «натурные» исследования, окончательно проверить утверждения, которые эмпирически оказываются справедливыми в этих областях, и показать, каким образом эти утверждения могли бы быть выведены из более общего комплекса положений. Один из путей решения этой задачи заключается в том, чтобы возродить и придать большую обоснованность старейшей теории социального поведения — теории социального поведения как обмена.

Некоторые из утверждений такой теории могут быть сформулированы следующим образом. Социальное поведение представляет собой обмен ценностями, как материальными, так и нематериальными, например знаками одобрения или престижа. Люди, которые многое дают другим, стараются получить многое и от них, и люди, которые получают многое от других, испытывают с их стороны воздействие, направленное на то, чтобы они могли получить многое от первых. Такой процесс оказания влияния имеет тенденцию к обеспечению равновесия или баланса между обменами. То, что отдает человек, участвующий в обмене, может быть для него стоимостью, так же как то, что он получает, может быть для него вознаграждением, и его поведение меняется в меньшей степени, если выгода, т. е. вознаграждение за вычетом стоимости, сохраняет максимальное значение. Он не только стремится к достижению этого максимального значения, но и старается следить за тем, чтобы никто из его группы не получал большей выгоды. Стоимость и ценность того, что он отдает и получает, меняются в зависимости от количества того, что он отдает и что получает. Поразительно, насколько привычными являются эти утверждения; поразительно также, каким образом утверждения, касающиеся динамики обмена, могут порождать некие статические конструкции, которые мы называем «структурой группы», и наряду с ними также и некоторые утверждения относительно структуры группы, которые были сформулированы исследователями реально существующих групп.

Когда мы, социологи, иной раз становимся неосторожными, то обнаруживаем, что слова вроде «вознаграждение» и «стоимость» незаметно входят в нашу речь. Человеческая

природа будет проступать наружу даже в наших самых сложных теориях. Мы редко осознаем это, но сами систематически имеем дело с тем, что эти слова обозначают. Из всех многочисленных подходов к изучению социального поведения чаще всего игнорируется тот, который рассматривает его с экономических позиций. Тем не менее это именно тот подход, которым мы повседневно пользуемся в нашей жизни — за исключением тех случаев, когда мы пишем труды по социологии.

---

[\[1\]](#) Homans G. Social behavior as exchange. — In: W. G. Bennis, E. H. Schein et. al. (eds.) Interpersonal Dynamics. Illinois, 1964.