

## Тема: Теорія обміну Дж. Хоманса. Структуралізм П. Блау та Р. Емерсона

### 1. Елементарна соціальна поведінка як обмін.

*Теорія соціального обміну* - науковий підхід, який базується на концепції соціальної взаємодії як процесу обміну, кожен учасник якого отримує вигоду в результаті дій інших учасників і, в свою чергу, робить дії, що приносять їм вигоду. Як вигода розглядаються як матеріальні блага, так і нематеріальні, символічні блага - знаки поваги, престижу, позитивні емоції і т. д.

Вчинення людьми вчинків, корисних для інших людей, пояснюється наявністю *очікувань* (експектацій), тобто стійких уявлень про те, що у відповідь на свої дії вони отримають користь від дій інших людей. Підтвердження очікувань в процесі міжіндивідуальної взаємодії закріплює обмін вчинками як поведінкового зразка - свого роду «соціального рефлексу», який зв'язує в свідомості індивідів певні дії як стимули і реакції.

Теорія соціального обміну вважається в сучасній соціології добре розробленим підходом до вивчення соціальних відносин та структур. Вона виходить з того, що обмінні процеси є усюдисущими та універсальними - від міжособистісних до міжсуспільних і є обов'язковою складовою всіх соціальних явищ.

Існують *дві вихідні передумови теорії соціального обміну*. Перша виходить з припущення, що в поведінці людини домінують раціональні задатки, котрі спонукають її до отримання певної вигоди: гроші, товари, послуги, престиж, повага, успіх, дружба, любов та ін. Різні типи "вигоди" інтерпретуються по-різному: цінність, корисність (в економіці), нагорода, плата, результат (в соціальній філософії).

Інше припущення розкриває смисл назви даної концепції: процес соціальної взаємодії тлумачиться як постійний обмін між людьми, різноманітними формами вигоди. Обмінні акти розглядаються як елементарні акти, з яких складається фундаментальний рівень суспільного життя, а всі більш складні структурні виникнення (інституції, організації) пояснюються як наслідки обмінних відносин. Основними представниками даного напряму є американські соціологи Джордж Хоманс (1910-1989) та Пітер Блау (р. н. 1918-2002).

### 2. Теорія обміну Дж. Хоманса

У роботі «Соціальна поведінка: її елементарні форми» (1961) Хоманс сформулював *п'ять положень, що пояснюють індивідуальну поведінку прагненням до підтримки соціального обміну*:

- 1) чим частіше окрема дія індивіда винагороджується, тим частіше він (вона) прагне здійснювати цю дію;
- 2) якщо який-небудь стимул привів до дії, яку було винагороджено, то при повторенні такого стимулу індивід буде прагнути повторити відповідну дію;
- 3) чим більш цінним є для індивіда певний результат дії, тим сильніше він (вона) буде прагнути зробити дію, спрямовану на досягнення цього результату;
- 4) чим частіше в минулому індивід отримував певну винагороду, тим менш цінним буде для нього (неї) повторення такої винагороди;

5) якщо індивід не отримує очікуваної винагороди, то він (вона) прагне зробити демонстративно агресивну дію, і результат такої дії стає для нього (неї) ціннішим, ніж неотримана винагорода; якщо людина отримує винагороду понад очікуване, то він (вона) прагне зробити демонстративно лояльну дію, і результат такої дії стає для нього (неї) ціннішим.

Оскільки індивіди прагнуть підтримувати, постійно поновлювати ті взаємодії, які приносять вигоди, і уникати не вигідних взаємодій, формуються стійкі міжіндивідуальні зв'язки - **структури обміну**. Структури обміну можуть складатися на основі безпосереднього двостороннього, або прямого, обміну, але також і на основі опосередкованого, або генералізованого, обміну.

Хоманс розглядає **соціальну дію** як процес обміну, учасники якого прагнуть максимізувати вигоду (матеріальну або нематеріальну) і мінімізувати витрати; це положення розповсюджується на всю поведінку людей. Хоманс не заперечує існування соціальних структур, які він називав «структури обміну», проте вважає, що функціоналізм та економічна теорія, досить докладно і добре описуючи ці структури, не здатні їх пояснити, оскільки пояснення може бути засноване тільки на розкритті психологічних механізмів. Хоманс знаходить принципи пояснення в біхевіоризмі психолога Берреса Скіннера, який розглядав людську поведінку як «оперантну», тобто тотожну інстинктивній поведінці тварин і передбачає реакцію на такі регулятори, як взаємне підкріплення в процесі спілкування. Хоманс намагається екстраполювати положення психологічного біхевіоризму на пояснення всіх соціальних процесів.

**Соціальні системи** у Хоманса складаються з людей, що знаходяться в безперервних процесах матеріального і нематеріального обміну один з одним.

**В основі соціального обміну, на думку Хоманса, лежать чотири принципи:**

**принцип успіху** - чим частіше винагороджується певний тип дії людини, тим вище ймовірність його повторення;

**принцип стимулу** - якщо стимул привів до успішної дії, то в разі повторення стимулу людина буде прагнути відтворити дію;

**принцип цінності** - чим більше цінним уявляється людині результат її дії, тим з більшою ймовірністю вона повинна відтворити цю дію;

**принцип «насичення»** - коли потреби людини близькі до насичення, вона докладатиме менше зусиль для їх задоволення.

Теорія соціального обміну Хоманса є дуже раціональною моделлю людської поведінки, детермінованою зовнішніми обставинами і внутрішніми мотивами. При цьому раціональність дії полягає не в свідомому виборі людей (як у Парсонса), а в дотриманні правил соціального обміну, тому свобода людини виявляється лише «ілюзією вибору», підпорядкованого психологічним правилам.

**Особисті інтереси**, як наголошував Дж. Хоманс, виступають універсальною спонукальною мотивацією, котра рухає світом. Людська природа є такою, що люди хочуть і намагаються збільшити задоволення від приємного і водночас уникнути неприємного. А оскільки ресурси суспільних благ найчастіше обмежені, то для задоволення постійно зростаючих потреб і досягнення власних цілей люди, як соціальні суб'єкти, вступають у відносини обміну. У процесі соціальних відносин індивіди ніби проводять "розрахунки"

відносно цінності або корисності того, що пропонується для обміну, і навіть із тим розрахунком, щоб отримати дещо більше за те, що буде витрачено (позитивний еквівалент).

У методологічному підході Дж. Хоманса та його послідовників проявляється мікросоціологічний рівень аналізу з усіма перевагами та недоліками. Однак перейти до пояснення макрооб'єктивних соціальних умов вчений так і не зміг.

### **3. Теоретична модель П. Блау. Макроструктуралізм.**

Вирішити цю проблему розриву між мікро- та макрорівнями намагався інший американський соціолог - П. Блау. Він бачив вирішення цього завдання на *шляху синтезу принципів соціального обміну з поняттями макросоціологічних концепцій* (теорії конфлікту, структурний функціоналізм). Вчений на рівні макросоціологічного аналізу шукав точки стику між мікропроцесами взаємодії, міжособовим обміном і такими структурними утвореннями, як спільноти, групи, інституції, організації.

На відміну від інших прихильників концепції соціального обміну П. Блау основну увагу приділяв нормативно-ціннісній стороні процесів обміну, щоб пояснити великомасштабні соціальні процеси.

Він доповнює концепцію обміну описом елементарного розкриття складних процесів - *інституалізації*. Якщо у Дж. Хоманса дана концепція ґрунтується цілком на психологічних постулатах міжособової взаємодії, то у Блау вона доповнюється "виникаючими якостями" суспільних утворень, які не залежать від індивідів.

Першим принциповим моментом його підходу було ототожнення обміну з типом асоціативних процесів. *Соціальне життя* бачить він у вигляді "базару", де суб'єкти торгують один із одним задля вигоди. Другим моментом було визнання диференційованості, стабільності та збалансованості у відносинах обміну, що служило редуціюванням на цій основі будь-яких соціальних змін (різні рівні та ступені стабільності та збалансованості обміну в будь-якому випадку породжують зміни, інновації в різних соціальних структурах, а значить, "приводить їх в рух").

Обмін П. Блау визначав як "дії, що залежать від одержуваних одними людьми від інших винагород і припиняються з закінченням цих винагород". У той же час він трактував обмін і як специфічний тип асоціації, що включає дії, які залежать від одержуваних винагород. З його точки зору, соціальне життя - це своєрідний "базар", де різні актори взаємодіють між собою з метою отримання найбільшої вигоди.

П. Блау виділяв такі *"закони обміну"*:

- чим більшу вигоду людина очікує від іншого, тим більше ймовірність здійснення певної діяльності;
- чим більшою кількістю винагород індивіди обмінюються один з одним, тим більша ймовірність таких актів обміну (з'являються взаємні зобов'язання);
- чим частіше при обміні порушуються взаємні зобов'язання, тим менше означають негативні санкції (покарання);
- з наближенням моменту винагороди цінність діяльності падає і ймовірність її здійснення знижується;
- чим більше здійснюється відносин обміну, тим більше ймовірність, що будуть керувати обміном норми "справедливого обміну".

На думку П. Блау, закони обміну цілком можуть бути екстрапольовані на взаємодії між організаціями та іншими соціальними структурами. У відносинах між ними, вважав соціолог, обмін має часто не прямий, а непрямий і тому значно більш складний і опосередкований характер. У нього активно "втручаються" фактори нормативності і контролю. Такий підхід давав можливість Блау здійснити спробу перекладу трактування обміну з мікрорівня на мезорівень (рівень фірм, організацій, соціальних структур, інститутів).

П. Блау виділив **чотири основних види винагород** у відносинах обміну: гроші, соціальне схвалення, повагу і поступки. При цьому найвищу винагороду отримують володарі влади. Тому соціальні групи, як правило, організовані за принципами ієрархії влади, престижу, схвалення і багатства.

Ці владні відносини створюють в групах **дві протилежні сили**: прагнення до інтеграції і тяжіння до опозиції та конфлікту. Найімовірніше джерело конфліктів - дисбаланс у відносинах обміну, порушує взаємні норми і норми справедливості. Цей дисбаланс впливає з нерівного ставлення деяких асоціацій до володіння цінними ресурсами. Тим не менш, **конфлікт** П. Блау розглядав як джерело змін, уточнення норм і цінностей.

Таким чином, Блау визначив суперечливі та інтеграційні сили, що спричиняють соціальну динаміку (рух, дії, зміни). В цьому з ним споріднювалися і конфліктологи. Аналіз теоретика соціального обміну відзначається досить глибокою концептуалізацією соціальних процесів, які базовані на поняттях "протистояння", "інновації", "зміни" і т. ін. При своїх недоліках теоретичний підхід П. Блау все-таки став своєрідним полігоном для розробки багатьох соціологічних проблем.

Послідовник Хоманса П. Блау запропонував досліджувати взаємодію на основі синтезу принципів соціального обміну і понять структурного функціоналізму. В результаті в 80-х рр. ХХ ст. з'явилася формальна модифікація теорії соціального обміну - **теорія раціонального вибору**. Відповідно до її положень, люди, опиняючись перед обличчям декількох варіантів можливих дій, зазвичай роблять те, що повинно привести до найкращого результату.

#### **4. Р. Емерсон теорія соціальної мережі.**

Раніше були розглянуті основні теорії соціального обміну, які аналізували процеси соціального обміну або на рівні взаємодії людей в малих соціальних групах, або на рівні окремо взятих формальних соціальних організацій.

Однак в реальному житті сучасного суспільства все значно складніше.

**Акторами соціальної взаємодії** можуть бути не тільки окремі індивіди, а й корпоративні групи, формальні організації. За Р. Емерсоном - **актор** - "точка [у вигляді індивідуального або корпоративного актора], в якій сходяться багато обмінні відносини".

Як правило, актори представлені у вигляді досить розгалуженою **соціальної мережі** - структури відносин, в яких взаємодіють соціальні суб'єкти (люди дізнаються про можливості роботи, відпочинку, лікування і т.д., перебуваючи в мережі соціальної комунікації, а не від формальних структур).

Така взаємодія об'єктивно відбувається одночасно, як на мікро- так і на макрорівні. Крім того, соціальна мережа передбачає, що актори взаємодії можуть використовувати ряд альтернатив, здійснюючи той чи інший вибір, тому наслідки соціального обміну можуть бути неоднозначні: одні з них можуть бути в вигляді тієї чи іншої винагороди, в той час як інші

тягнуть за собою втрати і санкції. Природно, що актори, як правило, мотивовані збільшити позитивну складову взаємодії і зменшити негативні наслідки.

При створенні своєї теорії Емерсон керувався двома відправними методологічними положеннями:

1) залежність є джерелом влади,

2) невизначеність винагороди в умовах соціального обміну породжує специфічну мотивацію.

В екстремальних умовах виникає ризик того, що обмінний цикл може в будь-який момент перерватися, надані однією стороною послуги можуть виявитися без відповідної винагороди з боку іншої.

Влада (В) є ресурс, що існує у відносинах акторів (А). Влада є первинною до поведінки.

Так, чим більше В залежить від А в плані отримання тих чи інших винагород, тим більша ймовірність, що А використовує свій ресурс тиску на В.

Підходи Емерсона до дослідження влади в соціальній мережі були успішно застосовані при вивченні таких сфер як динаміка шлюбно-сімейних відносин, маркетинг, геополітика і особливо організацій.

Згідно Емерсона, ті актори, які забезпечують ресурси, матимуть більшу владу над організацією або всередині організації. Щоб придбати необхідні ресурси без збільшення їх залежності, організації в соціальній мережі роблять такі стратегії, як створення спільних підприємств, використання різних типів інтеграції, висновки довгострокових контрактів, спеціалізація.

**Ризик і довіра** в мережі соціального обміну. **Ризик обміну** залежить від форми обміну. Прямий обмін більш ризикований, ніж договірний обмін. Рівень ризику залежить від двох змінних:

1) від характеру соціальних структур, задіяних в обміні;

2) від інформації, якою володіють актори.

У переговорному обміні актори беруть спільне рішення щодо умов обміну. Узагальнений обмін має більш складну структуру, ніж взаємний обмін, що, відповідно, робить його більш ризикованим.

На ризик обміну впливають і владно-залежні відносини. Так збільшення залежності (дисбаланс у торгівлі, політична дискримінація) відповідно, збільшує ризик спроб використання нелегітимних коштів соціального обміну з боку залежного актора. Причому в такій соціальній мережі партнери в процесі соціального обміну вдаються не тільки до засобів винагороди, а й до засобів покарання. У міру збільшення довіри, зменшуються ризики в мережі соціальних обмінів.