**Раздел 6.**

**Бихевиоризм. Теория социального обмена (Дж. Хоманс, П. Блау).**

**Символический интеракционизм (Дж. Г. Мид, Ч.Х. Кули)**

**Лекция 6.**

**Бихевиоризм и теория социального обмена**

1. История развития бихевиоризма
2. Теория социального обмена. Становление теории социального обмена.
3. Главные положения теории социального обмена.
4. Понятие социального обмена.

**1.История развития бихевиоризма.**

Бихевиоризм (англ. behaviour - поведение) - одно из ведущих направлений в психологии конца 19 - начала 20 в. Явился также одним из оснований формирования так называемой "поведенческой" парадигмы в социологии - наряду с работами Тарда, Лебона и др. по формам коллективного поведения и психологическим эволюционизмом Уорда, Гиддингса и др., - т.е. психологического направления в социологии.

Родоначальником бихевиоризма считается Э. Торндайк. Программа и сам термин были впервые предложены Дж. Б. Уотсоном (1913). На формирование научных основ бихевиоризма большое влияние оказали работы И. Павлова и В. Бехтерева. Классиком социальной версии бихевиоризма является Б. Скиннер. В основе бихевиоризма лежит понимание поведения человека как совокупности двигательных, вербальных и эмоциональных реакций на воздействия (стимулы) внешней среды. Общеметодологической предпосылкой бихевиоризма явились принципы философии позитивизма, согласно которым наука должна описывать и анализировать только непосредственно наблюдаемое. Отсюда основной тезис бихевиоризма: социология изучает внешнефиксируемое поведение, а не сознание, которое в принципе непосредственно не наблюдаемо. Нововведение же в бихевиоризме понимается как совокупность связей, сводимых к схеме "стимул-реакция". Изначально бихевиоризм экстраполировал на социальную жизнь механизмы условных рефлексов, выявленные на основе экспериментальных исследований психики животных. Согласно бихевиоризму, у человека имеется набор врожденных схем поведения, которые "достраиваются" в процессе научения вырабатываемыми сложными навыками, постоянно психологически подкрепляемыми в сложившихся стратегиях поведения и институционально контролируемыми. Адекватность реакции на стимул определяется в ходе многократных проб и ошибок. Найденная адекватная реакция закрепляется подкрепляемым повторением, автоматизирующим и включающим ее в постоянный поведенческий "репертуар" ("закон упражнения"). Закрепление реакции в "репертуаре" порождает тенденцию к ее воспроизведению в соответствующих типах ситуаций ("закон эффекта").

Период наивысшего развития бихевиоризма. в его классической форме приходится на начало 1920-х, когда его подходы получили развитие в антропологии, педагогике, а главное - в социологии. Однако бихевиористы, по сути редуцируя социальное к психическому, а то, в свою очередь, к условно-рефлекторному уровню психики и к ее физиологическим основам, в итоге "встретились с непреодолимыми препятствиями на пути объяснения и интерпретации социальных явлений в терминах этой биологической дисциплины" (П. Сорокин ).

Результатом потери популярности бихевиоризма и попыткой самообновления стал необихевиоризм, возникший к 1930-м (работы К. Халла и Э. Толмена). В схему "стимул-реакция" было введено промежуточное звено - совокупность познавательных и побудительных факторов, - позволяющее анализировать регулятивные механизмы поведения. В социологии схема необихевиоризма созвучна принципам коррелятивного анализа в функционализме (независимая, латентная и зависимая переменные) как позволяющего описать реальную сеть социальных взаимодействий и взаимоотношений. То же можно сказать о различных вариантах теорий "социальных ролей". Наибольшее же влияние бихевиористские идеи оказали на теорию социального обмена Блау и, особенно, Хоманса . Как "социальный бихевиоризм" определял свою позицию Дж.Г. Мид , хотя он существенно дистанцировался от идей бихевиоризма.

### 2. Теория социального обмена. Становление теории социального обмена.

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

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

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

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

### *Становление теории социального обмена*

Непосредственными предшественниками теории социального обмена называют такие теоретические направления современной социальной мысли, как социальный бихевиоризм, утилитаризм и структурный функционализм. Кроме того, очень родственны теории социального обмена и основы микроэкономики. Однако корни данного методологического подхода прослеживаются гораздо глубже. Один из авторов теории социального обмена Питер Блау начинает исторический экскурс своей концепции с “Никомаховой этики” Аристотеля, отмечая, что Аристотель отличает социальный обмен от экономического, говоря, что первый основывается на закрепленных условиях, но выступает как подарок либо услуга другу, хотя дающий ожидает получить эквивалент, либо что-то большее взамен, как если бы это был не свободный дар, но займ. В числе предшественников он упоминает также Ларошфуко, Мандевиля, Адама Смита.

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

**3.Главные положения теории социального обмена.**

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

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

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

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

4.*“Положение о депривации – пресыщении (satiation)”* вводит общую идею уменьшения маргинальной полезности (utility). Чем чаще человек получал конкретное вознаграждение за действие, тем менее ценным является дополнительный элемент такой награды. Таким образом некоторые вознаграждения становятся менее эффективными, приводя к свертыванию некоторых специфических действий. Правда, это положение менее справедливо в отношении генерализованных обобщений, таких как деньги и чувства (affections), либо еще чего-нибудь, где насыщение случается с меньшей вероятностью, за исключением крайних случаев.

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

Хоманс, в частности, использует этот набор идей для объяснения таких явлений, как использование власти и авторитета, сотрудничество, конформность, соревнование структуры чувства и итерации, статус и влияние, справедливость, возникновение стратификации. Все эти явления он рассматривает преимущественно в терминах природы задействованных межличностных отношений. Более того, он акцентирует внимание на “элементарных” формах поведения.

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

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

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

### 4.Понятие социального обмена

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Однако существуют и важные различия между социальным и чисто экономическим обменом. Самое значительное из них состоит в том, что обязательства, возникающие при социальных взаимодействиях, заранее четко не оговорены.