

ВЫБОР СПОСОБА СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА: ПРОБЛЕМА РАЦИОНАЛЬНОСТИ

© 2008 г.

М.Ю. Казачков

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

minnka@ya.ru

Поступила в редакцию 15.04.2008

Данная работа посвящена рассмотрению проблемы рациональности выбора способа социального поведения человека. С этой целью в статье задается определенное понимание феномена социального поведения человека и кратко описывается модель выбора способа социального поведения. В этом контексте рассматривается вопрос о рациональности выбора и намечаются некоторые новые ориентиры для дальнейшего исследования проблемы выбора и социального поведения человека вообще. При этом перспективы исследования социального поведения тесно связаны с задачами прогнозирования и управления поведением человека в различных ситуациях социального взаимодействия, хотя указанные проблемы и не находятся в центре внимания настоящей статьи.

Ключевые слова: социальное поведение, выбор, рациональность, случайность, социальное взаимодействие.

Прежде чем приступать собственно к обсуждению проблемы рациональности применительно к социальному поведению человека, необходимо пояснить, что именно понимается под социальным поведением в данной работе. В широком смысле под социальным поведением подразумевается любое поведение человека, которое тем или иным образом влияет на других людей. В таком варианте можно говорить, что социальное поведение человека может быть заранее обдуманное или совершенно спонтанное, преследующим конкретную цель или не направленное на достижение какой-либо определенной цели и т.д.

Единого социологического понимания этого явления не существует. Проблема социального поведения рассматривается социологией с точки зрения различных теоретических подходов. Наибольший вклад в исследование социального поведения человека внесли символический интеракционизм, бихевиоризм, феноменологическая социология, теория обмена, структурный функционализм и ролевая теория.

В рамках каждого из перечисленных теоретических направлений существует собственная логика рассмотрения поведения человека и причин, которые это поведение обуславливают. В некоторых вопросах приверженцы различных направлений высказывают диаметрально противоположные суждения. При этом, однако, многие противоречия могут быть сняты, то, по

меньшей мере, примирены, если обратиться к их рассмотрению в следующей плоскости.

Социальное поведение человека можно представить как результат действия двух сил: «внутренней» (источник – внутренний мир человека, будь то потребности, интересы или какие-либо другие характеристики человека) и «внешней» (источник – внешний, окружающий мир, будь то предметы физического мира, другие люди, социальные нормы, роли, культурные образцы или что-то еще)¹. В зависимости от теоретического подхода каждая конкретная модель социального поведения подразумевает преобладание той или иной силы. Значительное влияние при этом оказывает уровень теоретического анализа: микросоциологи тяготеют к акцентировке внимания на «внутренней силе», макросоциологи, напротив, чаще обращаются к исследованию «внешней силы».

Ведя речь о «внутренней» и «внешней» силах, обуславливающих социальное поведение человека, сразу же стоит пояснить, что они не являются абсолютно независимыми друг от друга хотя бы по двум соображениям:

1) поведение всегда осуществляется конкретным человеком, обладающим уникальным *внутренним* набором характеристик;

2) когда мы говорим о социальном поведении, мы подразумеваем некое социальное окружение, состоящее, по крайней мере, из других людей, которое является *внешним* по отношению к каждому конкретному человеку и с которым человек

вынужден взаимодействовать в процессе осуществления своего собственного поведения.

И это лишь верхушка айсберга. Внешние и внутренние детерминанты поведения человека вообще могут быть отделены друг от друга лишь аналитически, в соответствии с той или иной теоретической моделью. В действительности, видимо, не существует ни чисто внешних, ни чисто внутренних сил, влияющих на поведение. В подтверждение такого предположения приведем два довода:

1. Если верить Аристотелю, а также современным социологам и социальным психологам, человек – животное социальное. Этот тезис означает, что некоторая часть черт, характеризующих человека, имеет социальное происхождение, т.е. возникает в результате взаимодействия с другими людьми и порожденными ими материальными и нематериальными объектами. Иными словами, по крайней мере, часть того внутреннего, что присуще социализированному человеку, стало внутренним только после того, как пришло извне. Именно это внутреннее в человеке, пришедшее извне, в социологии обозначают термином «личность». При этом вряд ли стоит отрицать, что помимо социальной компоненты человек включает компоненту несоциальную². Однако и здесь граница между социальным и несоциальным совсем не очевидна. Таким образом, даже то, что существует в психике человека и, казалось бы, должно быть обозначено как внутреннее, вполне может рассматриваться как внешнее, если мы обратимся к источникам его происхождения.

2. С другой стороны, значительную часть того, что существует вне человека, составляет социальное окружение, которое было бы невозможно без существования человека, обладающего чем-то таким, что позволило ему сначала вступить во взаимодействие с другими людьми, а затем войти во вкус и создать огромное множество форм взаимодействия, существующих в современных обществах. Впервые вступив во взаимодействие, человек³ своими собственными силами изменил внешнюю среду своего существования, привнес в нее социальную составляющую. Причем ключевое слово здесь – «изменил». Именно способность человека изменять окружающую среду наводит на мысль, что «внешняя» сила может быть порождена «внутренней».

Таким образом, важно понимать, что поведение человека всегда является результатом как его собственных желаний, стремлений, воли и в конечном итоге действий,

так и тех условий, в которых человек существует, включая всевозможные материальные предметы и социальные сущности (роли, ярлыки, институты и т.д.). То есть аналитически можно выделить две составляющие поведения человека: собственно человека и ситуацию.

Обратимся далее к рассмотрению ситуаций социального взаимодействия в общем виде с тем, чтобы описать роль ярлыков в этом процессе.

Помимо всех прочих объектов ситуация социального взаимодействия включает в себя по крайней мере двух взаимодействующих индивидов, и процесс навешивания ярлыков касается их в той же степени, в которой он касается всех неодушевленных объектов, составляющих ситуацию. Иными словами, каждый из взаимодействующих воспринимает партнера по взаимодействию, относя его к тем или иным категориям.

Одним из первых социологов, обративших внимание на эту особенность, был Г. Зиммель, который отмечал следующее: «Мы представляем себе каждого человека (а это имеет особые последствия для нашего практического, соотношенного с ним поведения) как тип, <...> мы мысленно подводим его, наряду со всей его единичностью, под некую всеобщую категорию» [1]. Вместе с тем Г. Зиммель утверждает: «Мы знаем о чиновнике, что он не только чиновник, о торговце — что он не только торговец, об офицере — что он не только офицер. И это внесоциальное бытие, темперамент и то, в чем выразились его судьба, интересы и ценность личности — сколь бы мало ни меняло это существа его чиновничьих, торговых, военных занятий, — всякий раз придает ему в глазах визави определенный нюанс, вплетая в его социальный образ внесоциальные, не поддающиеся учету факторы. Все общение людей в рамках социальных категорий было бы другим, если бы каждый выступал для другого как партнер лишь в соответствующей социальной категории, как носитель именно теперь выпавшей ему социальной роли. Конечно, индивиды, и профессии, и социальные ситуации различаются тем, в какой мере у них есть или ими допускается наряду с их социальным содержанием некое “помимо того”» [1].

Опираясь на приведенные идеи Г. Зиммеля, можно предположить, что человек воспринимается тем более типично, чем менее близкие (интимные) отношения существуют между воспринимающим и воспринимаемым. В

дальнейшем ограничимся рассмотрением именно сферы такого неблизкого, неинтимного, *безличного* взаимодействия. Соответственно близкое взаимодействие, в котором более выражено «внесоциальное» бытие человека, остается за рамками дальнейшего обсуждения⁴.

Таким образом, можно конкретизировать определение социального поведения человека в контексте данной работы. *Социальное поведение в чистом виде – это такое поведение, которое осуществляется в пространстве ситуаций безличного взаимодействия.* То есть это не поведение конкретного отдельно взятого человека по отношению к другим совершенно определенным людям в контексте какой-либо конкретной ситуации, а поведение типичного человека по отношению к типичным людям в типичных же ситуациях.

К ситуациям безличного взаимодействия можно отнести любые, в которых участвуют малознакомые или вовсе не знакомые друг с другом люди, особенно если при этом они не имеют выраженных намерений познакомиться поближе. Такова, например, в самом простом варианте ситуация взаимодействия между кондуктором и пассажиром в трамвае или ситуация взаимодействия между банковским служащим и человеком, подающим заявку на получение кредита. Какую бы ситуацию безличного взаимодействия мы ни рассматривали, мы имеем в виду, что участники взаимодействия взаимно определяют ситуацию и взаимно навешивают друг на друга те или иные ярлыки. По крайней мере, часть этих ярлыков связана с определенным представлением о том, какими правами и обязанностями в данной ситуации обладают люди такого типа, а также о том, какого поведения можно ожидать от носителя тех или иных ярлыков. В частности, за кондуктором в трамвае признается право требовать своевременной оплаты проезда, обязанность продавать билеты по строго определенной цене, и от него будут ожидать соответствующего поведения. Вместе с тем, стремясь обозначить свои притязания, индивид вольно или невольно требует от партнеров оценивать его как лицо определенного рода, которое обладает правом выдвигать данные требования. В результате достигается общее для взаимодействующих определение ситуации, которое характеризуется согласием по поводу притязаний каждой из сторон, т.е. неким «рабочим консенсусом» в терминологии И. Гофмана [2].

Когда достигается общее определение ситуации, каждый из взаимодействующих

может с достаточной степенью точности предсказывать реакции партнера на те или иные действия. Иными словами, в типичных ситуациях социального взаимодействия человек имеет некоторое представление о том, какие последствия будет иметь то или иное его поведение. При этом типичны не только ситуации и составляющие их объекты, но и цели, и способы достижения этих целей.

Данная тема подробно рассмотрена в работе П. Бергера и Т. Лукмана «Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания», одна из основных идей которой состоит в том, что социальная реальность в значительной степени мыслится нами в типичных категориях. Именно этот факт позволяет обществу накапливать и передавать из поколения в поколение знание о социальной действительности вообще и о способах поведения в тех или иных ситуациях взаимодействия, в частности [3].

Здесь мы вплотную подходим к одному из важных аспектов проблемы выбора способа социального поведения. Вступая во взаимодействие с другими людьми в той или иной ситуации, человек, как правило, имеет несколько альтернативных образцов поведения. *Процедура выбора предполагает проигрывание наличествующих альтернатив поведения в разуме человека.* В конечном итоге человек принимает решение осуществить тот или иной способ поведения. При этом существуют, по крайней мере, два необходимых условия выбора: действующий человек должен сознавать существование 1) альтернативных способов поведения и 2) альтернативных целей [4]. Такое положение вещей обуславливает то, что *выбор по сути своей является рациональным и целенаправленным процессом.* Следовательно, говорить о проблеме выбора можно только применительно к рациональному и целенаправленному социальному поведению, то есть применительно к поведению, основанному на целерациональном действии, если прибегать к терминологии М. Вебера. Однако поведение человека не всегда рационально и не всегда имеет цель.

А. Шюц пишет по этому поводу следующее: «Было бы ошибкой полагать, что сознание таких альтернатив и, следовательно, выбор с необходимостью предшествуют каждому человеческому действию и что, стало быть, любое действие включает в себя обдумывание и предпочтение. Такая интерпретация некритически смешивает отбор в смысле простого выделения альтернатив, не

сопровождаемого их сравнением, с выбором как избранием предпочтительного варианта. Отбор, как указывал еще Джемс, есть основная функция человеческого сознания. Интерес – не что иное, как отбор, но он не обязательно заключает в себе сознательный выбор между альтернативами, предполагающий рефлексию, волеизъявление и предпочтение» [4].

Таким образом, одного знания о способах поведения, вероятно, недостаточно. На выбор также будет оказывать влияние то, насколько хорошо человек владеет этими способами, являются ли они допустимыми или недопустимыми в контексте конкретной ситуации и в контексте общественных норм и законов, каково представление человека об их эффективности и многое другое. Кроме того, стремясь сделать наилучший выбор, рационально мыслящий человек должен взвесить все «за» и «против» всех известных ему способов достижения цели. Все это указывает на то, что выбор, рассматриваемый как скрупулезный расчет всех возможных сил, способных тем или иным образом повлиять на достижение поставленной цели, является весьма затруднительным мероприятием, требующим от человека солидных затрат энергии и времени. Зачастую, в силу ограниченности способности к переработке информации, люди склонны прибегать к таким стратегиям поведения, которые упрощают сложные проблемы. Выражаясь словами одного из современных американских социальных психологов Э. Аронсона, «<...> мы стараемся выпрямить кривое и упростить сложное везде, где только сумеем» [5].

Аналогичные мысли можно найти в работах Ч.Х. Кули, который выделил два ограничения «практических возможностей выбора». Во-первых, выбор в соответствии со своей селективной и организующей природой предполагает наличие альтернатив, что в несколько ином ракурсе уже обсуждалось выше. Поэтому, например, человек не может сделать выбор говорить на английском языке, если с рождения слышит только французскую речь. Выбор при этом тесно связан с образцами поведения, внушенными человеку в ходе взаимодействия с другими людьми, и зависит от разнообразия внушений. Во-вторых, выбор сопряжен со значительными затратами «жизненной энергии». Необходимость постоянно делать выбор изнуряет человека, и потому поведение человека в значительной мере носит «механический характер», подчиняясь авторитетным образцам, традициям и т.д. [6].

Последнее из приведенных ограничений совершенно явно указывает на то, что необходимость делать выбор требует от человека развития умения выбирать. При этом Ч.Х. Кули указывает на то, что в исторической перспективе пространство, в котором возможен выбор, постоянно расширяется. «Выбор – как река; он расширяется по мере хода истории, но всегда имеет берега; и чем шире он становится, тем больше людей тонут в нем. Он требует от пловца все больше и больше сил, и те характеры, которым недостает энергии и уверенности в своих силах, скорее всего пойдут ко дну» [6]. Эти слова были написаны Ч.Х. Кули почти сто лет назад, но и сегодня они весьма актуальны.

Таким образом, проблема рациональности в контексте проблемы выбора социального поведения человека заключается в том, что далеко не всегда поведение человека является результатом сознательного, обдуманного, рационального выбора.

В современной социологии существует отдельное довольно мощное направление исследования проблемы выбора, получившее название «теория рационального выбора». Наиболее широкое распространение данный подход приобрел в социологии США, скандинавских стран и Японии [7]. В отечественной социологии наиболее ярко элементы теории рационального выбора проявляются в работах В.В. Радаева [8]. Следует отметить, что в «традиционной» социологии теория рационального выбора воспринимается довольно неоднозначно. Часто теоретиков рационального выбора обвиняют в экономическом редукционизме, т.е. в стремлении свести логику социального поведения к логике поведения экономического [9]. Однако, обсуждая проблему выбора в контексте социального поведения, невозможно обойти стороной теорию рационального выбора (ТРВ).

В наиболее общем виде проблема рационального выбора трактуется как определение наилучшего варианта действий для достижения цели при ограниченных ресурсах [7]. ТРВ основывается на предположении, что человек знает, чего он хочет, упорядочивает свои желания согласно шкале предпочтений и выбирает свое действие рационально, так, чтобы максимизировать свое удовлетворение [10]. Такой подход к изучению социального поведения человека вызывает массу критики и вскрывает давнее противоречие между

социологическим номинализмом и социологическим реализмом, поскольку, по сути, утверждает приоритет личных интересов над социальными нормами, ценностями и т.д. [9].

Однако не будем вдаваться в подробности всех обвинений против сторонников ТРВ. Существует множество исследований, указывающих, что социальное поведение человека далеко не всегда рационально и, следовательно, можно сделать вывод, что пространство применения ТРВ весьма ограничено. Но в этом ограниченном пространстве идеи и наработки теоретиков рационального выбора представляются весьма ценными. Оставляя за рамками обсуждения вопросы методологии, следует отметить, что ТРВ дает отличное понимание того, каким образом осуществляется рациональный выбор способа социального поведения, и того, каким образом следует работать с информацией, чтобы выбрать оптимальный способ достижения своих целей [11].

Рассуждая о рациональности, важно избегать крайностей. В частности, не стоит полагать рациональным любое поведение человека. Как это ни парадоксально, основная проблема ТРВ заключается в том, что она не дает четких критериев рациональности. Поэтому при желании практически любое поведение с точки зрения ТРВ может рассматриваться как рациональное. Например, норвежский социолог О. Брокс доказывает рациональность некоторых национальных обычаев [9]. Существуют также работы, посвященные доказательству рациональности чувств [12] и даже панического поведения в экстремальных ситуациях [9]. Однако не стоит вдаваться и в другую крайность и полностью отрицать рациональность социального поведения человека. В конечном итоге выбор по определению предполагает осознанное предпочтение одного другому. Другой вопрос, что в процессе принятия решения о том, какой способ поведения выбрать, человек может ориентироваться не только на собственные интересы и предпочтения, но и, например, на ожидания других людей, социальные нормы, традиции и многое другое. В любом случае, изучив систему интересов, целей и предпочтений человека, можно с большой степенью точности прогнозировать его поведение в тех или иных ситуациях (разумеется, также заблаговременно изученных). Более того, такие прогнозы совсем не обязательно носят единичный характер, даже

скорее наоборот, поскольку социальное предполагает типичное. Как было отмечено, *социальное взаимодействие – это взаимодействие типичных людей в типичных ситуациях, а значит, социальное поведение также типично и возможно строить типичные же прогнозы этого поведения.*

При этом, однако, остается один большой вопрос, который довольно редко обсуждается. *Как понять, что человек действует рационально, или как можно быть уверенным, что в процессе принятия того или иного решения человек руководствуется исключительно рациональными соображениями?* Любая система предсказания социального поведения человека, сфокусированная на процессе выбора, будет давать сбои в тех случаях, когда как такового выбора не происходит. Иными словами, всегда есть вероятность, что человек может повести себя тем или иным способом не в результате осознанного выбора, а под воздействием каких-либо других причин или же вообще случайно. Разумеется, можно определить перечень вариантов поведения и установить вероятность их реализации. Однако проблема, о которой идет речь, лежит глубже. Процесс выбора способа социального поведения – это мыслительный процесс и, как предполагается, процесс рациональный, состоящий из соотнесения различных вариантов поведения с наличными интересами, целями, нормами, ценностями, условиями, ресурсами, ситуацией и т.д. Проблема состоит в том, что мышление не может быть абсолютно рациональным. Например, как утверждает Э. Крауц, существует огромная масса «случайных» факторов, которые могут повлиять на процесс рационального размышления и принятия решения. Это может быть какое-либо случайное воспоминание, которое способно изменить ход мысли или случайное вмешательство других людей, человек может забыть какую-либо важную информацию или что-то перепутать и т.д. и т.п. При этом вопрос о воздействии случайных факторов на процесс рационального размышления и выбора, как правило, оставляется исследователями за рамками рассмотрения [10].

Сложность социальной действительности заключается в том, что, несмотря на всю типичность социального взаимодействия, типичность ситуаций и типичность действующих акторов, всегда остается место для случайности. К случайности можно относиться как к чему-то непредвиденному и

непредсказуемому или, даже более того, как к чему-то не поддающемуся научному изучению. Однако Э. Крауц предлагает рассматривать случайность наряду с рациональностью в качестве неотъемлемого элемента процесса выбора, а не просто в качестве «обычного шума», лишь косвенно влияющего на обоснованное взвешивание доступных вариантов поведения. Э. Крауц не отрицает, что процесс обдумывания требует анализа информации и рационального взвешивания вариантов на определенных стадиях мышления, прежде чем совершается действие. Однако он утверждает, что в самом мышлении возможность включения в процесс «случайности» всегда сохраняется – ее существование нельзя отрицать [10].

Это весьма важное замечание, которое, на наш взгляд, проливает свет на причины ограниченности возможности применения теории рационального выбора к анализу ситуаций реальной жизни, в особенности тех ситуаций, в которых человек далек от модели экономического поведения. Если мы хотим получить реальную картину того, каким образом человек принимает решения и осуществляет выбор способа своего поведения, мы должны учитывать все факторы, влияющие на этот процесс. Поэтому наряду с изучением проблемы рациональности социального поведения человека нам следует более глубоко исследовать и проблему случайности. Здесь уместна аналогия с современным подходом к процессу инвестирования на финансовых рынках, который помимо оценки перспективности тех или иных вложений включает в себя систему управления рисками, т.е. теми самыми случайностями, от которых никто не застрахован и которые всегда имеют место. Нечто подобное должно быть

разработано и в рамках социальных наук. Мы вряд ли когда-нибудь сможем предсказывать случайные события, но можно утверждать со стопроцентной уверенностью, что случайные события будут происходить в нашей жизни и что они будут влиять на наше поведение и на процесс нашего выбора. Поэтому нам необходимо понимать, каким образом случайность влияет на процесс принятия решения. Тогда модели предсказания поведения человека могут стать более точными. Возможно, мы сможем в некотором смысле управлять случайностями, как это уже давно делают торговые сети, в которых мы с завидным постоянством, но совершенно случайно покупаем всевозможные вещи.

Примечания

1. Прилагательные «внутренний» и «внешний» заключены здесь в кавычки, чтобы подчеркнуть условность этих обозначений. Как будет показано далее, в действительности, видимо, не существует ни чисто внутренних, ни чисто внешних сил, влияющих на поведение.

2. Чтобы подчеркнуть мысль, что человек помимо социальных характеристик обладает характеристиками несоциального происхождения, присущих ему как биологическому виду, вместо прилагательного «несоциальный» можно было бы употребить прилагательные «досоциальный» или «предсоциальный». Т.е. это что-то несоциальное было дано человеку до того, как он вступил во взаимодействие с другим человеком.

3. Точнее, по меньшей мере, два человека.

4. Обсуждение близкого взаимодействия (общения) представляется вполне логичным вести в терминах индивидуальности, что слабо согласуется с ходом рассуждений в контексте данной работы.

Список литературы

CHOOSING THE MODE OF SOCIAL BEHAVIOUR. THE PROBLEM OF RATIONALITY

M.Y. Kazachkov

The present work is devoted to the problem of the rationality of choosing the mode of human social behaviour. The article, for this purpose, gives a certain interpretation of the concept of social behaviour and gives a brief description of the model of choosing a mode of social behaviour. The question of rationality is regarded within this context, as well as some directions for the further investigation of the problem of choice and the problem of social behaviour in general are outlined. It should be mentioned that the prospects of the further investigation of social behaviour are closely connected with the tasks of forecasting and management of human behaviour in different situations of social interaction, though these tasks are out of the focus in the present article.

1. Зиммель Г. Как возможно общество? // Зиммель Г. Избранное в 2 т. М.: Юрист, 1996. Т. 2. Созерцание жизни. С. 509–526.
2. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: КАНОН-Пресс-Ц, 2000. С. 40–42.
3. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995. С. 9–60.
4. Шюц А. Проблема рациональности в социальном мире // Шюц А. Избранное: Мир, светящийся смыслом. М.: Российская политическая энциклопедия, 2004. С. 69–97.
5. Аронсон Э. Общественное животное. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 133–180.
6. Кули Ч.Х. Человеческая природа и социальный порядок. М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000. С. 45–66.
7. Швери Р. Теория рационального выбора: аналитический обзор // Социологический журн. 1995. № 2. С. 43–57.
8. Радаев В.В. Что такое «экономическое действие»? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–26.
9. Култыгин В.П. Теория рационального выбора: возникновение и современное состояние // Социологические исследования. 2004. № 1. С. 27–37.
10. Krausz E. The elements of rationality and chance in the choice of human action // Journal for the Theory of Social Behaviour. 2004. № 34:4. P. 353–374.
11. Brown R.V. Rational choice and judgment: decision analysis for the decider. New Jersey: John Wiley & Sons, 2005. 248 p.
12. Solomon R.C. Reasons for Love // Journal for the Theory of Social Behaviour. 2002. № 32:1. P. 1–28.