

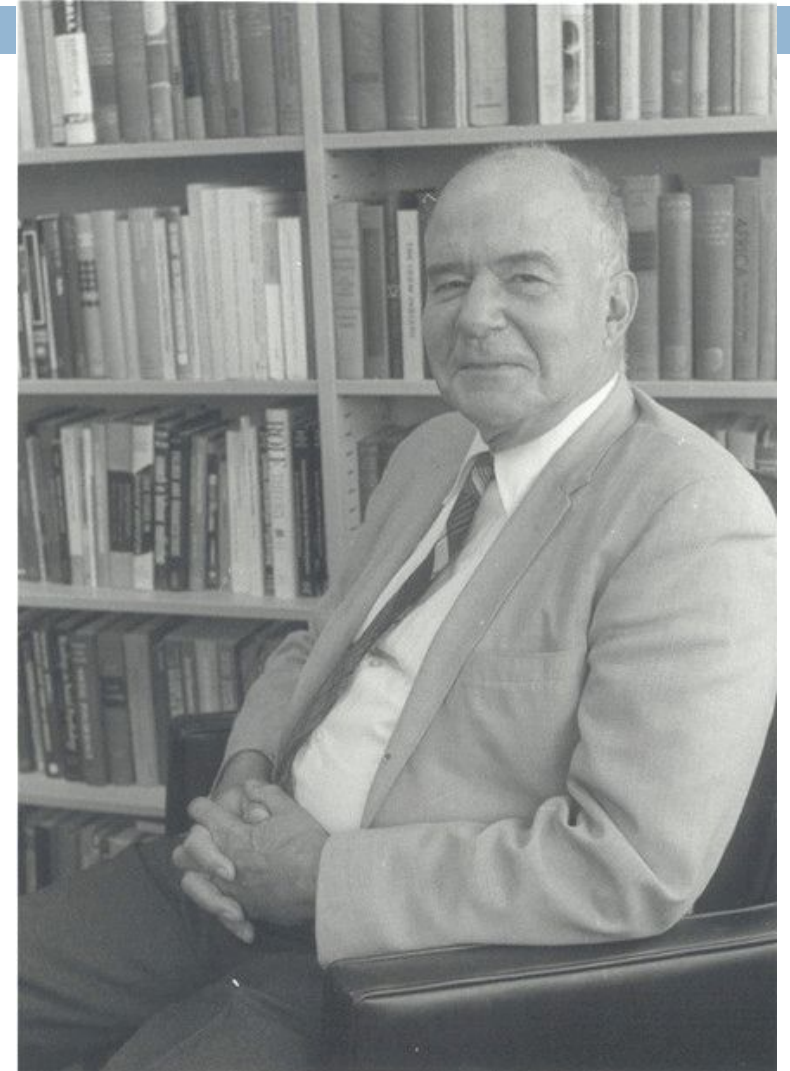
ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБМЕНА



Теория социального обмена - это

Теория, созданная американским социологом Дж. Хомансом, которая объясняет успех взаимодействия людей посредством взаимно приобретенной выгоды. Согласно данной теории, человек стремится максимизировать выгоду и минимизировать издержки в общении. При этом поведение индивида зависит от того, какой была реакция общества на его поступки в прошлом. Хоманс посвятил теории социального обмена главу своей книги «Социальное поведение: его элементарные нормы»

- **Джордж Каспар Хоманс (1910-1989)** - американский социолог, профессор Гарвардского университета.
- Работы: "Человеческая группа" (1950), "Социальное поведение и его элементарные формы" (1961), "Природа социальной науки" (1967), "Определенности и сомнения"



- Считал, что существуют универсальные закономерности поведения людей, выявив которые, можно будет дедуктивным способом определить различные типы социальной организации.
- Ставил перед собой задачу - объяснить, как действия индивидов, несмотря на разнообразие их психических особенностей, приводят к формированию и сохранению относительно устойчивых социальных СТРУКТУР.

- Универсальным стимулом, определяющим мировое движение, по мнению Хоманса, являются личные интересы.
- Изучал элементарные формы социального поведения.
- Определил детерминирующие особенности социального поведения в психологии человека.
- Применял методы психологического направления бихевиоризма в социологии.
- Центральным определением социологии Хоманса является понятие социального действия.

Элементарное социальное

поведение

- гипотеза успеха: чем чаще поощряется определенное поведение, тем выше вероятность того, что оно будет повторяться;
- гипотеза раздражителей: если поведение, сопровождавшееся определенным раздражителем или несколькими раздражителями, поощрялось в прошлом, то такое поведение тем вероятнее, чем больше современные раздражители похожи на прошлые (раздражителями называются условия ситуации, т.е. обстоятельства, в которых действует человек);

- гипотеза ценности: на выбор вариантов поведения влияет различная ценность поощрения. Принцип: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе» — иллюстрирует выбор при разной вероятности поощрений;
- гипотеза потребности и пресыщения: чем чаще в недалеком прошлом было получено определенное поощрение, тем меньшей ценностью обладает такое же дополнительное поощрение (всегда речь идет о недалеком прошлом);
- гипотеза фрустрации и агрессивности: если действие не сопровождается ожидаемым вознаграждением или сопровождается неожиданным наказанием, то возникает состояние фрустрации, в котором находит выход агрессивность.

- Например, любители ловят рыбу там, где раньше был хороший улов (гипотеза успеха). Они хорошо помнят обстоятельства, сопутствующие улову (гипотеза раздражителей): рано встают, ищут место лова, похожее на то, где рыбалка была удачной, используют соответствующий корм. Учитывают относительную ценность вознаграждения и предпочитают ловить распространенные виды рыб, нежели ценные, но редкие (гипотеза ценности). Рыбалка в какой-то момент теряет свою привлекательность перед другими потребностями (гипотеза потребности и пресыщения). Наконец, неожиданный срыв рыбалки может спровоцировать выход негативных эмоций (гипотеза фрустрации и агрессивности).

Социальное действие, по Хомансу -

– непосредственные контакты индивида, в процессе которых происходит обмен ценностями, строящийся по принципу рациональности, т.е. люди взаимодействуют, исходя из определенного интереса. Они всегда стремятся получить большую выгоду при минимальных затратах.

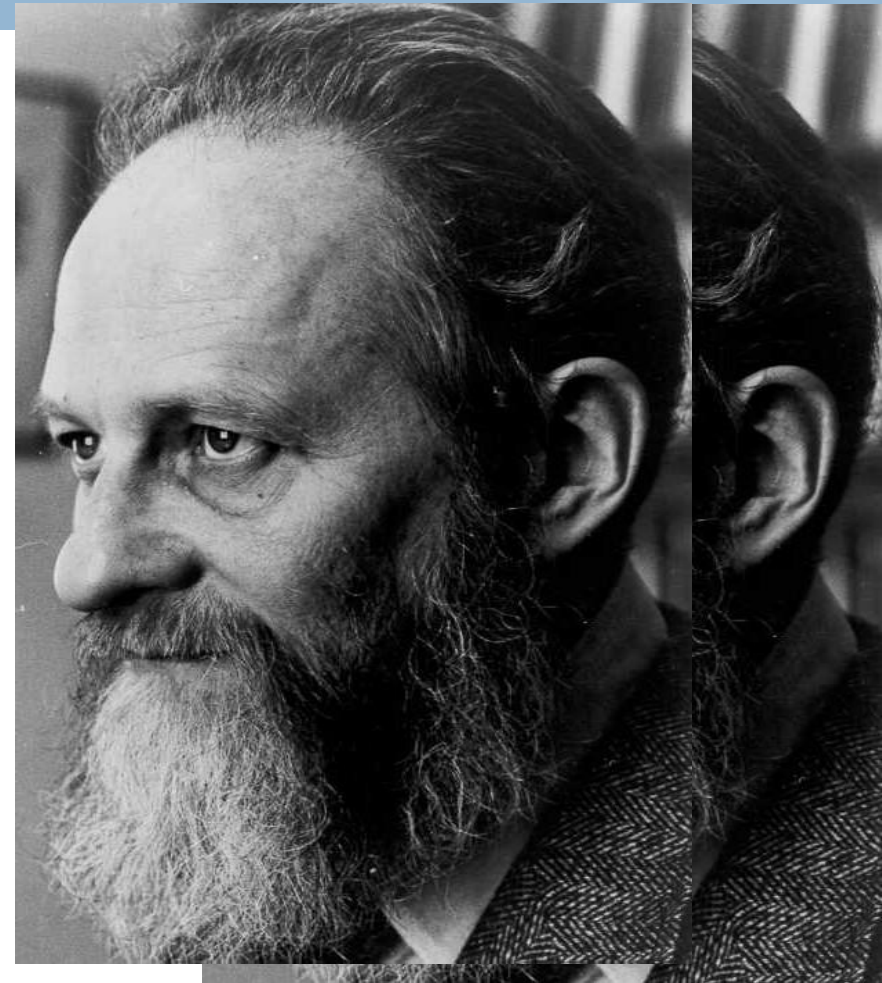
- Субъект поведения - это рациональный искатель выгоды.
- Предметом обмена становится все, что имеет какую-либо социальную ценность.
- Ценность каждого человека складывается из тех его качеств, которые подлежат обмену.
- Равных обменов не бывает. Отсюда появляется социальное неравенство.

Четыре принципа вознаграждения.

1. Чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться.
2. Если вознаграждение за определенные типы поведения зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать эти условия.
3. Чем выше вознаграждение, тем больше усилий готов затратить человек ради его получения.
4. Если потребности человека близки к насыщению, то он прилагает меньшие усилия к их удовлетворению.

- С помощью этих правил Дж. Хоманс объяснял все социальные процессы. По его мнению, прямой и непосредственный обмен между участниками взаимодействия вознаграждениями и наказаниями составляет существо "элементарного социального поведения". Вслед за "поведенческой психологией" и "элементарной экономикой" он представляет человеческое поведение как "функцию его платежей".

- **Питер Микаэл Блау (1918-2002)** - австро-американский социолог, ученик Дж. Хоманса, Президент Американской социологической ассоциации.
- Работы: "Динамика бюрократии" (1955), "Обмен и власть социальной жизни" (1964).



- Попытка соединить функционализм, интеракционизм и конфликтологию.
- Сконцентрировал внимание на социологических аспектах взаимодействия в различных типах социальных структур.
- Главное отличие концепции: отношения обмена сразу начинают институционализироваться.

Обмен, согласно П. Блау, - это

- «Действия, зависящие от получаемых одними людьми от других вознаграждений и прекращающиеся с окончанием этих вознаграждений».
- Специфический тип ассоциации, включающий действия, которые зависят от получаемых вознаграждений.
- С его точки зрения, социальная жизнь - это своеобразный "базар", где различные акторы взаимодействуют между собой с целью получения наибольшей выгоды.

Законы обмена:

- чем большую выгоду человек ожидает от другого, тем больше вероятность осуществления определенной деятельности;
- чем большим количеством вознаграждений индивиды обменивались друг с другом, тем больше вероятность следующих актов обмена (появляются взаимные обязательства);
- чем чаще при обмене нарушаются взаимные обязательства, тем меньше значат негативные санкции (наказания);

- с приближением момента вознаграждения ценность деятельности падает и вероятность ее осуществления снижается;
- чем больше осуществляется отношений обмена, тем больше вероятность, что обменом будут управлять нормы "справедливого обмена".

Виды вознаграждений в отношениях обмена:

- Деньги
- Социальное одобрение
- Уважение
- Уступки

При этом самое высокое вознаграждение получают обладатели власти.

- Властные отношения создают в группах две противоположные силы: стремление к интеграции и тяготение к оппозиции и конфликту.
- Самый вероятный источник конфликтов - дисбаланс в отношениях обмена, нарушающий взаимные нормы и нормы справедливости.
- Дисбаланс вытекает из неравного отношения некоторых ассоциаций к обладанию ценными ресурсами.
- П. Блау рассматривал конфликт как источник изменений, уточнения норм и ценностей.

- П. Блау интересовали проблемы социальной структуры, социальных организаций и институтов.
- Определял социальные структуры как многомерное пространство, образуемое линиями дифференциации и характеризовал их как входящие друг в друга серии последующих уровней все более широкого масштаба.
- Одна из основных задач социологии П. Блау состояла в том, чтобы соединить, интегрировать теории обмена и социальной структуры.

«Картины" социального анализа:

- Первая картина - результат использования теории обмена для анализа микропроцессов, которые связаны с межличностным взаимодействием.
- Вторая картина – активное применение теории социальной структуры для характеристики макропроцессов общества. Здесь основной проблемой является глубина и плотность связи между названными уровнями анализа.

Выводы:

1. Дж. Хоманс предложил аксиомы микросоциологической теории, предполагающие вознаграждения за совершаемые действия. Сильной стороной этого подхода является его ярко выраженная динамическая направленность.
2. П. Блау, руководствуясь теорией обмена, охарактеризовал нормы как составляющие макросоциологической теории.
3. Теория обмена вплотную подошла к принципу оптимизации социологических ценностей и, следовательно, предвосхитила многие черты полновесной социологической теории. Именно в этом состоит ее основное достижение.

- Заканчивая рассмотрение парадигм конфликта и обмена, следует отметить, что теоретический, эмпирический и прикладной ресурс этих теорий еще далеко не выработан.
- Социальные конфликты и социальные обмены продолжают "пронизывать" как повседневную, обыденную жизнь людей, так и деятельность многих общественных структур. Они характеризуют различные уровни и формы межличностного и социального взаимодействия, выступая тем самым в качестве как реальных, так и идеальных типов поведения.