

Интервью с Олавом Вельтхаусом: «Так уж случилось, что о рынках искусства мне известно довольно много»

Об ограничениях поведенческих финансов

Профессиональная этика социолога: заметки с полей

Звезды шоу-бизнеса и экономическая социология

Уважаемые читатели!

Настоящее искусство обычно окутано мистикой и тайной. Например, считается, что портреты, как и люди, обладают характерами. Однажды П.М. Третьяков решил повесить в своей галерее рядом два портрета кисти художника В.Л. Боровиковского – Марии Лопухиной и князя Александра Борисовича Куракина. Утром следующего дня, к удивлению известного коллекционера и мецената, портрет князя Куракина был найден на полу. После небольшого расследования выяснилось, что и при жизни Лопухина не выносила князя. В результате Третьяков вынужден был разместить портреты вдали друг от друга, дабы не накалять обстановку¹.

Вот и мы предлагаем читателям заняться распутыванием тайн и загадок, которые загадывают наши авторы в материалах апрельского номера «ЭСФорум».

В рубрике «Знакомимся» опубликована беседа Натальи Комаровой с доцентом факультета социологии и антропологии Университета Амстердама Олавом Вельтхаусом, известным российской аудитории своими работами в области ценообразования на рынках произведений изобразительного искусства. В интервью Олав подробно рассказывает о своем пути в экономической социологии, в том числе о причинах его возвращения из журналистики в социологию. Из разговора читатели узнают, в чем заключается притягательность экономической социологии. В рубрике «Узнаем» представлены рассуждения доцента факультета бизнеса и политики Копенгагенской школы бизнеса Брук Харрингтон «Об ограничениях поведенческих финансов». 12 лет страстного увлечения поведенческими финансами помогли Брук в полной мере осознать некоторые недостатки данного направления. К одной из

главных загадок текста относится вопрос: что общего у поведенческих финансов со Статлером и Уолдорфом из «Мэппет-шоу»? Перевод подготовлен старшим преподавателем кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ Натальей Халиной.

В рубрике «Учимся» помещено эссе преподавателя кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ Татьяны Филипповой. В нем она обращается к проблемам, которые возникают у студентов-социологов во взаимодействии и коммуникации с респондентами в ходе полевой работы. Важно понять, что трудности, с которыми сталкиваются студенты, отчасти вызваны недостаточным вниманием со стороны преподавателей и исследователей к вопросам этики профессиональной деятельности.

В рубрике «Шутим» напечатаны фотографии, свидетельствующие об увлечении звезд мирового масштаба экономической социологией. Интересно, что Брюс Уиллис думает о предмете экономической социологии? И какое отношение имеет социология потребления к выжившим в авиакатастрофе героям из сериала «Остаться в живых»?



¹ Подробнее см.: Коровина Е. Великие загадки мира искусства. 100 историй о шедеврах мирового искусства. М.: Центрполиграф. URL: <http://lib.rus.ec/b/372936/read>

Интервью с Олавом Вельтхаусом: «Так уж случилось, что о рынках искусства мне известно довольно много»



Олав Вельтхаус

доцент факультета социологии и антропологии Университета Амстердама

Перевод с англ. Натальи Комаровой¹

– У Вас две ученые степени магистра (Master of Arts)² – по истории искусства и по экономике. Расскажите, как получилось, что Вы начали работу на стыке этих двух областей знания?

– Надо сказать, что когда я изучал экономику, а затем историю искусства, я рассматривал эти области знания отдельно друг от друга. Тогда у меня был интерес к искусству и отдельно – к экономике, а о соотношении экономики и искусства я не думал. Однако по окончании магистратуры по истории искусства я узнал, что есть возможность писать докторскую диссертацию под руководством профессора экономики культуры и искусства Арье Кламера (Arjo Klamer)³ в Университете Роттердама на факультете искусства и культуры. Тогда я и решил,

¹ Благодарю Наиля Фархатдинова за оказанную помощь в подготовке данного материала.

² Подробная биография Олава Вельтхауса представлена на его странице на сайте Университета Амстердама: <http://www.uva.nl/over-de-uva/organisatie/medewerkers/content/v/e/o.j.m.velthuis/o.j.m.velthuis.html>

³ Арье Кламер (Arjo Klamer) – профессор экономики культуры и искусства Университета Роттердама. Подробная биография, исследовательские интересы и публикации представлены на его персональной странице: <http://www.klamer.nl/>



что необходимо найти точки соприкосновения экономики и искусства, поскольку хотел подготовить диссертацию под его руководством⁴. С этого момента меня начали интересовать рынки искусства.

– Почему Вы стали заниматься экономической социологией? Как произошел переход от экономики?

– Скажем так, мне уже были интересны исследования в области экономической социологии, когда я изучал экономику. Во время учебы я всячески старался посещать наименее традиционные экономические курсы. Например, кроме курса по марксистской экономике, я также слушал курс, который назывался просто «Экономика благосостояния» («Welfare economics»), хотя кроме прочего он включал политэкономию (political economics). И я помню, мы читали тексты из сборника под редакцией Ричарда Свеберга и Марка Грановеттера «The Sociology of Economic Life» («Социология хозяйственной жизни»)⁵. Тогда мне очень понравилось.

⁴ Диссертация Олава Вельтхауса была опубликована как монография в издательстве Принстонского Университета в 2005 г.: Velthuis O. Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art. Princeton University Press, 2005.

⁵ The Sociology of Economic Life / ed. by M.S. Granovetter, R. Swedberg. Boulder, CO: Westview Press, 1992.

Почти все. Это и было интеллектуальной причиной моего обращения к экономической социологии. Но были и карьерные обстоятельства. Во время работы над диссертацией я обнаружил, что исследования, опирающиеся в значительной мере на методологию качественного анализа, очень сложно опубликовать в экономических журналах. Мои выступления на экономических конференциях также не находили отклика. И дело было не столько в методологии, сколько в тех вопросах, которые меня интересовали. Меня увлекали культура рынков и институциональные аспекты их функционирования. Конечно, экономисты также занимались изучением институтов, например, Оливер Уильямсон или неоинституционалисты (представители нового институционализма). Но это совершенно не вписывалось в мой подход. Тогда я понял, что социологические журналы и социологические конференции куда более отражают мои интересы и подход. Да, мое исследование действительно лучше вписывалось в рамки экономической социологии, а в те годы – в конце 1990-х – данная область развивалась очень динамично, особенно в США, где открывались все новые факультеты и кафедры, на которых уделялось больше исследовательского внимания подобным вопросам и разрабатывались новые учебные курсы в

этой области. Таким образом, мое обращение к экономической социологии можно объяснить как содержательными и интеллектуальными причинами, так и карьерными перспективами того времени.

— А расскажите поподробнее, пожалуйста, о самом докторантурном исследовании.

— Я начинал с очень широкой темы. Исследование было посвящено рынкам искусства, т.е. области социологии функционирования рынка в галереях современного искусства в Амстердаме и Нью-Йорке. Но когда я занимался сбором данных, то заметил, что самые интересные истории, о которых мне рассказывали в интервью, касались ценообразования. На тот момент уже было много как социологической, так и антропологической литературы про рынки искусства. Одна из очень хороших книг была опубликована, как раз когда я начинал работу над докторантурой. И это, конечно, меня озадачило. Я пережил то, что нередко случается с аспирантами: когда во время работы над докторантурой выходит книжка в точности о том, о чем ты планируешь написать. Это была книга Стюарта Платтнера «High Art Down Home» («Высокое искусство на местном уровне»)⁶. Так вот, во время сбора интервью я понял, что ценообразование может стать моей тематической нишой. И достаточно быстро решил, что буду заниматься этим в дальнейшем. В какой-то степени мой фокус был в действительности определен объектом исследования и данными, которые мне удалось добить. Во время интервью я обратил внимание на то, в каких красках галеристы описывают цены и процессы ценообразования.

В то время я уже в значительной мере находился под влиянием работ Вивианы Зелизер. Один из ее текстов⁷ также опубликован в упомянутом выше сборнике «Социоло-

гия экономической жизни». Помню тот момент, когда я прочитал его в первый раз, он произвел на меня очень сильное впечатление.

В моих интервью того времени были два совпадения: с одной стороны, участники рынка сами очень подробно и охотно говорили о ценообразовании, что позволило сфокусироваться на данном предмете в моем исследовании, с другой — выбранная тема очень хорошо вписывалась в культурный подход к исследованию рынков, разработанный Вивианой Зелизер.

В результате я стал работать в русле этого подхода, и моя докторантура была посвящена символическому смыслу цен. Я пытался дать ответ на вопрос: какие смыслы транслируют цены в кругу участников рынка искусства? Эти смыслы множественны, они могут быть связаны с качеством произведения искусства, репутацией художника... Все это, может быть, не слишком удивительно для людей, работавших в то время в области социологии культуры и искусства. Но я еще заметил, помимо прочего, что эти смыслы связаны с вопросами идентичности. Я не имею в виду понимание идентичности, которое предложил Харрисон Уайт (Harrison White), т.е. идентичность на рынке. Скорее речь идет об идентичности, как ее понимают в социологии культуры. То есть идентичность как роль, которую люди играют на рынке искусства именно благодаря установлению особым способом определенной цены. Например, галеристы говорили мне о том, что цены должны соответствовать их идентичности на рынке. Таким образом, существует идентичность, которая может навязывать им способы ценообразования. Если говорить в терминах антропологии, то речь идет о табу, существующих на рынке искусства. Приведу пример таких табу, или лучше два.

Первый связан с вопросом, почему галеристы не продают произведения искусства напрямую на аукционах. Любой галерист посмотрел бы на меня как на сумасшедшего, обратившись я к нему с подобным вопросом, тогда как согласно точке зрения экономиста использование аукционов в

качестве канала продаж — самое рациональное поведение при торговле «новым» искусством, поскольку ценность последнего является неопределенной в силу уникальности товара. Объекты искусства обладают свойствами товаров, которые рациональнее всего реализовать на аукционе. Однако в сфере торговли современным искусством такая практика не приветствуется, за некоторыми исключениями, только подтверждающими правило. Другой пример подобного табу — запрет на снижение цены. Запрет связан со множеством смыслов, о которых и была моя докторантура⁸.

— Другой интересный факт Вашей биографии, на который хотелось бы обратить внимание, — это работа в качестве журналиста. Расскажите, с чего началась Ваша журналистская карьера?

— После защиты докторантуры я какое-то время работал с Карин Кнорр-Цетиной в Университете Констанца (Германия). Она тогда только начинала исследования финансовых рынков, так что сотрудничество с ней в тот момент было очень увлекательным. Это еще не ответ на Ваш вопрос, но я все равно хочу прояснить один момент. Благодаря экономическому образованию я преподавал курс по финансовым рынкам и потом еще немногого экономический анализ финансовых рынков. И Карин приходила на каждое занятие! А это был курс для бакалавров или, возможно, магистрантов (я уже точно не помню). Она была одним из самых внимательных слушателей, всегда делала записи. Я считаю ее бесконечную любознательность и отсутствие готовых ответов удивительными качествами.

В общем, во время моей работы в Университете Констанца я получил грант на постдокторскую позицию

⁶ Plattner S. High Art Down Home: An Economic Ethnography of a Local Art Market. University of Chicago Press, 1996.

⁷ Речь идет о тексте «Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века». См.: Экономическая социология. 2010. Т. 11. № 2. С. 54–72.

⁸ Подробнее о том, почему же нельзя снижать цены на произведения современного искусства, и других табу на рынке искусства можно прочитать в книге, опубликованной на основе этого докторантурного исследования: Velthuis O. Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art. Princeton: Princeton University Press, 2005.



Creativity Art Gallery, Farhad Hussain solo show, New Delhi.
Автор фото: Наталья Комарова

от Научного фонда Нидерландов. Я должен был ехать в другую страну и в связи с этим решил отправиться к Дэвиду Старку в Институт социальных и экономических исследований и политики (Institute for Social and Economic Research and Policy) Университета Колумбии. Ближе к окончанию работы по этому гранту у меня начали возникать сомнения в необходимости продолжения академической карьеры. К тому же я довольно регулярно писал эссе для ряда голландских газет, что мне очень нравилось.

Наверное, после написания диссертации жанр короткого эссе выглядит особенно привлекательным. Уверен, что я не единственный, у кого возникло подобное ощущение. Кроме того, более широкая аудитория масс-медиа казалась мне куда более важной, чем небольшое число читателей реферируемых журналов. Как раз когда пришло время уезжать из Нью-Йорка, мой друг, тоже работавший в газете после защиты диссертации, рассказал мне об открывшейся вакансии в Нидерландах. Так что я решил пойти на собеседование. Потенциальным начальником был мой преподаватель с факультета экономики. Данное обстоятельство, я думаю, также сыграло какую-то роль в моем решении согласиться на эту работу. Я заранее знал, что попаду в интеллектуально богатую среду, несмотря на то что люди из академии обычно другого мнения о газетных редакциях. В газете работало несколько человек, защитивших диссертации, и я тоже решил стать журналистом, который будет писать о проблемах глобализации. Это было захватывающее. Я много

путешествовал и побывал в самых разных частях мира.

Кроме того, меня никогда не оставляла идея, что смогу использовать свой опыт в будущих исследовательских проектах. Я помню разговор в коридоре Университета Колумбии с Харрисоном Уайтом и Майклом Шадсоном, автором книги, ставшей классической для социологии журналистики в середине 1970-х годов⁹. Я только что сказал Харрисону, что возвращаюсь в Нидерланды и буду работать в журналистике. Он был одним из немногих людей из академии, кто обрадовался данному обстоятельству. По его мнению, это была отличная идея, поскольку я смогу написать книгу о своем опыте. Он по-дозвал Майкла и спросил, правда ли, что существует очень мало этнографии газетной журналистики. Потом, правда, оказалось, что это вовсе не так. В 2000-х годах, когда я написал несколько статей на эту тему, наблюдался большой бум журналистских исследований. Тем не менее в момент своего выбора я подспудно думал, что если в результате он окажется не очень удачным, то по крайней мере у меня будет альтернативный план по использованию полученного опыта для написания статей.

Кроме того, я не прекратил исследовательскую и академическую деятельность раз и навсегда. По выходным и вечерам я занимался наукой. Как раз в те годы я был редактором бюллетеня секции по экономической социологии в Европейской социологической ассоциации. В тече-

ние двух лет я редактировал бюллетень, и это позволило мне держать руку на пульсе и не растерять связи в сообществе экономсоциологов.

Тем не менее, должен признаться, что уход из академии был рискованным шагом, и, полагаю, существовал шанс, что я уже не смог бы вернуться в русло академической карьеры, если бы упустил момент и не сделал этого вовремя.

– Что же это был за момент? Почему Вы вернулись?

– Я вернулся через четыре года. С 2004 по 2008 г. я в основном занимался журналистикой. Моему возвращению способствовали две причины. Хотя, нет, их было три. Одна из причин состояла в том, что я действительно очень скучал по преподаванию. В какой-то момент, еще работая журналистом, я начал преподавать в Университете Амстердама. Это был всего один курс, но он позволил мне осознать, насколько я соскучился по преподавательской работе. Так получилось, что работа журналистом помогла мне понять, что контакта с широкой аудиторией, о котором я мечтал, переходя на нее, в этой деятельности также нет. Аудитория журналиста – это «черный ящик». У него нет никакого представления о том, для кого он пишет и что эти люди делают с текстами. Журналист только знает, что читателей много, но кто они – остается неизвестным. Более того, он не получает никакого отклика от аудитории. Я понял, что в академии, хоть аудитория и намного уже, но зато исследователь получает от нее реакцию на то, чем занимается. Так что у меня не было контакта, на который я рассчитывал.

Кроме того, перспективы работы в журналистике тогда были очень сомнительными. Наступил как раз тот момент, когда стало ясно, что традиционную газетную журналистику ожидают тяжелые времена. Конечно, до сих пор непонятно, выживет ли и в каком виде печатная пресса. Но у меня появилось ощущение, что я не имел бы возможности работать журналистом до пенсии, даже если по-прежнему этого хотел.

И наконец, последняя причина состояла в том, что тогда в Риме родил-

⁹ Schudson M. *Discovering the News: A Social History of American Newspapers*. N.Y.: Basic Books, 1978.

ся мой второй сын. Так что на протяжении месяца мы жили в Риме, и я продолжал все так же писать статьи, но находил в этом гораздо меньше удовлетворения. Основное наслаждение от работы в газете доставляет общение с людьми в ходе подготовки очередного номера. Над каждым выпуском вы трудитесь вместе. Например, утром ты приезжаешь в редакцию, и еще ничего нет, но на следующий день должен появиться новый номер. Работа в газете позволяла получать удовольствие от общения с людьми. Но в Риме я посмотрел на эту профессию со стороны и понял, что очень многое из того, что я делал, совсем не интересно. Значительная часть работы состоит в том, что ты читаешь тексты, напечатанные в других газетах. Это ключевой способ получения информации в условиях, когда у тебя нет прямых источников, чтобы писать на какие-то определенные темы. Часто бывает, что только у небольшого количества международных газет, таких как «The Financial Times» или «The Wall Street Journal», есть нужный доступ к информации. Таким образом, твоя задача сводится к очень быстрому производству коротких текстов без особого интеллектуального напряжения. И я спросил себя, что мне интереснее – все время обращаться к другим людям за объяснениями, как устроен мир, или же, наоборот, в достаточно редких случаях выступать тем самым экспертом, которого приглашают журналисты с целью объяснить, как устроен мир. У меня уже был опыт общения с иностранными журналистами. Я давал интервью на темы, связанные с рынками искусства, о которых знаю достаточно много. И решил, что последняя позиция, пожалуй, мне нравится больше, чем бесконечно вызывать людей.

Таким образом, было принято решение оставить журналистику и вернуться в университет и к исследованиям.

– Расскажите, чем, на Ваш взгляд, отличается журналистское исследование от научных исследований в социальных науках?

– На Ваш вопрос может быть множество самых разных ответов. Конечно, академическое исследование гораздо глубже, чем то, что делается для газетной статьи. Обычно журналист звонит трем людям, и этого достаточно. Что совершенно не соответствует требованиям академической статьи. Другая очевидная разница состоит в том, как используется материал. Не только количество собираемых данных имеет значение, но и тот факт, что в журналистике нет теории. Конечно, всегда присутствуют какие-то имплицитные теории, но осмысленной теоретической работы не ведется. Журналист по-настоящему не занимается интерпретацией данных. Я не имею в виду, что он принимает все интервью за чистую монету, напротив, работая над текстом, журналист всегда старается отметить, что приводимые цитаты – это всего лишь мнения, зачастую противоречивые. Такой способ подачи информации – представление противоположных точек зрения и, возможно, попытка синтеза в заключении, и привлекает внимание к журналистской статье. В качественных исследованиях в социологии совершенно другое отношение к данным. Интервью должны быть проинтерпретированы и систематически проанализированы, в газетной статье на это просто нет места. Газетная статья обычно не более тысячи слов, тогда как академическая – не меньше 5–6 тысяч слов. Но дело не только в недостатке места, в газетной статье такой анализ и не нужен, это не то, что от нее ждут читатели.

– Отличаются ли вопросы, которые задают журналисты и исследователи социальных наук?

– Они могут быть достаточно близкими. Например, в рамках проекта, над которым я сейчас работаю, можно представить, что журналист поднимает те же исследовательские вопросы. По крайней мере, если судить по себе, так как я не могу говорить за всех журналистов, то, работая в газете, я задавался подобными вопросами. Более того, думаю, что журналисты очень хорошо умеют формулировать вопросы.

сы. Но почему они преуспевают в этом? Потому что им нужно задавать новые вопросы каждый день! Каждый день в мире случаются какие-то события. Начинается процесс отбора тем (впрочем, отбор сам по себе проблематичен, но это скорее тема, волнующая социолога, а не журналиста). Далее формулируются основные вопросы журналиста: что происходит? и как нам все это понимать? Так что, я думаю, типы вопросов, задаваемых журналистами и учеными, совсем не должны сильно отличаться друг от друга. Что отличается, так это ответы, которые на них получают.

– Помогает ли Вам журналистский опыт в исследовательской работе?

– Конечно, на практическом уровне, например, когда я пишу статьи, то использую прием, которому научился, работая журналистом. Возможно, другие ученые пишут так же, и не имея журналистского опыта, но мне он пригодился. Когда я начинаю работать над статьей, сначала пишу синопсис. При этом синопсис отличается от аннотации меньшей абстрактностью. Я стараюсь, чтобы синопсис практически строчка за строчкой рассказывал, о чем будет статья. Таким образом, значительная часть мыслительной работы происходит во время написания синопсиса.

То есть я начинаю с того, что пишу статью в очень сжатой форме. В журналистике (в идеале) ты всегда должен сначала представить синопсис. Я считаю, что если у тебя есть такая формула статьи, то процесс ее написания меняется. Это позволяет четче осознать, как ты пишешь статью, как ты ее структурируешь, а не думать об этом непосредственно во время написания. До работы журналистом я обычно так и писал. У меня был коллега, который отлично учил писать такие синопсисы, так что для меня это стало нормой.

В содержательном же отношении не думаю, что работа в журналистике как-то способствовала моему развитию как исследователя. Зато я теперь могу писать намного быстрее!

– Как бы Вы описали свои научные интересы в сфере экономической социологии?

– Я по-прежнему работаю над проблематикой рынков искусства. И это моя основная тема. Со времени написания диссертации я немного отошел от рассмотрения символических смыслов, структурирующих этот рынок, но данное обстоятельство скорее связано с тем, что в проекте, над которым работаю сейчас, я лишен возможности сам собирать качественные данные. Рынки, которые я исследую, находятся очень далеко, так как это проект о рынках искусства в странах БРИК. У меня маленькие дети, и я не могу уезжать на длительное время в поле.

В содержательном плане я сместился в область неоинституциональных теорий и теорий глобализации, но последние не так уж и связаны с экономической социологией. Конечно, в области экономической социологии существует множество исследований, посвященных глобализации, но я бы сказал, что эта тема не выводится на первый план. В качестве примера можно привести исследование Мауро Гильена (Mauro Guillen), но в большинстве своем это исследования, в которых так или иначе обсуждаются вопросы глобализации: имплицитно или посредством межстрановых сравнений, включающие не только Европу и США. Однако актуализации темы глобализации в экономической социологии не происходит.

Как экономический социолог я задаюсь вопросом (на который у меня нет готового ответа): есть ли какой-то специфический, присущий экономической социологии способ работы с глобализацией? Нужны ли новые теории или концепты для работы с глобализацией в русле экономической социологии?

Таким образом, два моих теоретических интереса на данный момент образуют институционализм (хотя уже в диссертации я немного работал с неоинституционализмом) и экономико-социологический взгляд на глобализацию. Кроме того, я все еще немного работаю в области социологии журналистики.

– Раз Вы уже немного упомянули проект, над которым работае-

те сейчас, не могли бы Вы рассказать о нем подробнее?

– Это большое сравнительное исследование о возникновении рынков современного искусства в странах БРИК – Бразилии, России, Индии и Китае. Причина, по которой я начал этот проект, связана с тем, что в этих четырех странах (в некоторых других также, но на их примере это было особенно заметно) удивительным образом примерно в одно и то же время – в начале 1990-х годов вдруг появились рынки искусства. Проще говоря, практически из ниоткуда возникла активная торговля искусством, так как в России и Китае уж точно не было никакого рынка искусства до этого момента. Должен заметить, что в Бразилии был небольшой внутренний рынок, но несмотря на некоторую существующую инфраструктуру, заметный бум на рынке искусства начался в Бразилии чуть позже, чем в трех других странах, – в начале 2000-х. Я хочу сказать, что в относительно короткий промежуток времени в этих странах начали развиваться рынки современного искусства, что дает мне уникальную возможность рассматривать историческую перспективу развития рынков искусства в момент, когда основные агенты, их начинавшие и спровоцировавшие бум 1990–2000-х годов, еще живы. Я изучаю промежуток времени в 20 лет, так что очень мало интересующих меня людей умерли, более того, они все еще активны на рынке. Это уникальный момент, позволяющий рассмотреть возникновение и развитие рынков в динамике.

Я также анализирую текущую ситуацию на рынках искусства в этих странах посредством вопросов о том, какие дискурсивные модели используются участниками рынков, а также как организованы эти рынки, какие типы организаций и институтов существуют, откуда они взялись и как развиваются. Можно ли сказать, что модели рынков искусства в этих странах представляют собой адаптацию модели рынка, существующей в Европе или США? Были ли какие-то элементы, которые не прижились в этих странах? Если же рынки не импортировали западную модель торговли искусства, то как

она возникла в существующих контекстах? Как меняются эти рынки, когда международная коммуникация и торговля становятся все более интенсивными? Возникает ли глобальная модель рынка искусства? Над такими вопросами я работаю в данном проекте.

– Почему Вы считаете, что рынки искусства являются интересной областью исследований именно для экономической социологии?

– Я бы сказал, интересно уже то, что с тех пор как я написал диссертацию, рынки искусства стали достаточно популярной темой среди социологов. Проводится множество исследований как о рынках искусства в Европе и США, так и за пределами этих стран. Я думаю, одна из причин такого повышенного интереса состоит в том, что сегодня экономическую социологию интересует, в том числе, и проблема оценки качества (*valuation or qualification*). Работая над этой проблемой, нельзя обойти стороной рынок искусства, поскольку торговля искусством представляет собой бесконечный процесс разрешения обозначенной проблемы. Главная тайна мира искусства состоит в том, что если посмотреть на произведение современного искусства, часто кажется, что в него не вложен труд или какое-то особое умение, а может, даже и идея, но тем не менее оно стоит огромных денег. Выходит, что нельзя смотреть на рынок искусства и игнорировать проблему определения ценности.

Другая причина, по которой рынки искусства представляют особый интерес для экономической социологии, на мой взгляд, не связана собственно с искусством. Я всегда говорю, что исследую рынки, и так уж случилось, что о рынках искусства мне известно довольно много. Рынки искусства интересны возможностью наблюдать за происходящей сегодня глобализацией этой сферы. Есть страны, где примерно в одно и то же время и в схожих контекстах, т.е. при наличии большого населения, быстро растущей экономики и прослойки нового среднего класса, в особенности его верхнего слоя, вовлеченного в престижное потребление, возникают рынки

искусства. При этом в результате они оказываются совершенно разными. Таким образом, практически в лабораторных условиях, позволяющих изучать возникновение рынков в сравнительной перспективе, у нас есть возможность разбираться с тем, что же, если не очевидная схожесть социально-экономического контекста, приводит к разнообразию функционирования рынков.

Наверняка можно придумать другой пример подобных рынков, которые было бы не менее интересно исследовать, но, как я уже сказал, торговля искусством – это то, о чем я знаю больше всего.

Таким образом, исследование рынков искусства позволяет мне разбираться с такими актуальными темами в экономической социологии, как возникновение и конструирование рынка, а также определение ценности. Эти две темы являются центральными для моего проекта по странам БРИК.

– Какие теоретические подходы Вы считаете наиболее интересными и перспективными для изучения функционирования рынков искусства?

– В вопросах, связанных с проблемой определения ценности, мне кажется наиболее перспективной французская школа экономики конвенций, в частности работы Болтански и Тевено о режимах ценности, конфликтующих режимах, которые неминуемо присутствуют на рынке искусства. Например, режимы оценки произведения искусства можно разделить на более традиционные, присущие определенной

культуре, и привнесенные глобализацией. Я думаю, что французская экономическая социология предлагает подходящие инструменты, чтобы со всеми этими явлениями разбираться.

Конечно, можно сказать, что это уже испаханное поле, но другой менее известный автор французской экономической социологии, основывающийся на школе конвенций, – это Люсьен Карпик, предложивший концепцию экономики единичных объектов (*singularities*). Искусство – отличный пример такого товара, который всегда уникален, так что я думаю, что его подход, обращающий внимание на то, какие устройства (*devices*) используются на рынках уникальных товаров, может быть очень продуктивным. Социология финансовых рынков, развивающаяся в русле исследований науки и техники (*science and technology studies*), также предлагает интересные инструменты для исследовательской работы в области торговли искусством. Опять же, в рамках этого направления социологи обращаются к исследованию устройств, позволяющих рынкам функционировать тем или иным образом.

Можно сказать, что мои интересы сегодня, как и интересы многих исследователей, занимающихся экономической социологией, отклоняются от тем и теорий, типичных для этой сферы знания в 1990-х годах, таких как теория Грановеттера об укорененности, или сетевой подход Харрисона Уайта, или, например, когнитивный подход Зелизера. Я все больше обращаюсь к теориям, которые экономическая социо-

логия начала активно использовать в 2000-х годах, включая французскую школу конвенций, социологию науки и техники, социологию финансовых рынков Карин Кнорр-Цетины, Дональда Маккензи и т.д.

– В заключение я хочу спросить, какая из недавно прочитанных книг или статей по экономической социологии произвела на Вас наибольшее впечатление?

– Наверное, это была книга Люсьена Карпика об экономике сингулярностей, у нее какое-то немного другое название...

– «Valuing the Unique»¹⁰

– Да, именно! Я думаю, эта книга вдохновила меня сильнее всего. Кроме того, занимательно посмотреть на ее библиографию. Очень много ссылок на действительно интересные исследования, опубликованные на французском языке. Об этих исследованиях ничего не известно людям (в том числе и мне), которые не владеют французским языком в той степени, чтобы свободно читать научные работы. Это очень печально, ведь оказывается, что значительная часть экономической социологии, вероятно, очень актуальной, закрыта от англоворящего мира.

– Спасибо большое за интервью!

**Беседовала Наталья Комарова
24 октября 2012 г.**

¹⁰ Karpik L. Valuing the Unique: The Economics of Singularities. Princeton: Princeton University Press, 2010.





Элизабет Брук Харрингтон

доцент в области экономической социологии факультета бизнеса и политики Копенгагенской школы бизнеса

Перевод с англ. Натальи Халиной

Об ограничениях поведенческих финансов¹



Возросшая в последнее время популярность поведенческих финансов объясняется не только тем, что они представляют интересную область для изучения (обычные финансы тоже занимательны), но и тем, что фактор интереса в данном случае сочетается с присутствующим здесь в избытке «шармом описания» («*descriptive charm*»).

Чтение об экономических слабостях других людей доставляет какое-то странное удовольствие. Частично это злорадство (*schadenfreude*), частично смущение из-за узнавания собственных ошибок, совершаемых в прошлом, смещанное с чувством полного облегчения, что не ты один ведешь себя так глупо.

Вдобавок в этих работах читатель найдет великолепные истории, которые уместно рассказывать на вечеринках. В определенных кругах вечер может скрасить разговор о мифе «горячей руки» в баскетболе² или о том, почему инвесторы предпочитают дивиденды, выплаченные наличными, дивидендам в форме дополнительных акций³.

¹ Harrington B. On the Limitations of Behavioral Finance. 2010, Oct. 31, at 03:34 pm. URL: <http://thesocietypages.org/economicsociology/2010/10/31/on-the-limitations-of-behavioral-finance>

² Феномен (ошибка) «горячей руки» – ситуация, когда шансы спортсмена достичь успеха в будущем переоцениваются, если его действия были успешными в прошлом. Например, результативный бросок мяча в баскетболе. Члены команды и тренеры чаще делают ставку на того игрока, который показывал лучше результаты в прошлом. Болельщики также ждут от него удачных бросков. Однако подобный «успех» с точки зрения статистической вероятности является отражением цепи случайных событий, которые люди воспринимают как неслучайные. См.: Gilovich T., Tversky A., Vallone R. The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences // Cognitive Psychology. 1985. Vol. 3. No. 17. P. 295–314.

³ Shefrin H.M., Statman M. Explaining Investor Preference for Cash Dividends // Advances in Behavioral Finance / ed. by R. Thaler. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1992.

Знакомство с литературой по поведенческим финансам также может дарить читателям ощущение «наконец-то пришедшего понимания того, как все устроено» в сфере денег и рынков. Получить знание об общих когнитивных ошибках при принятии экономических решений, например об эвристике якоря или эвристике доступности⁴, воспринимается как возможность понять причины несовершенства мыслительных процессов человека. И как следствие, считается, что на его основе можно предсказывать поведение других (а точнее, их ошибки), и тем самым оно должно помочь нам предотвратить собственные оплошности. Короче говоря, кажется, что при содействии поведенческих финанс можно постичь самую суть

и обрести ощущение контроля, устанавливая порядок там, где в противных случаях царят беспорядок и неопределенность.

Но спустя 12 лет, когда началось мое собственное страстное увлечение поведенческими финансами благодаря знакомству с классическими работами Ричарда Талера «*Advances in Behavioral Finance*»⁵ и «*The Winner's Curse*» («*Проклятие победителя*»)⁶, ограничения данного направления стали очевидны.

Конечно же, все исследовательские программы имеют ограничения. Но недостатки области поведенческих финансов ставят под сомнения ее цель: улучшить понимание работы финансовых рынков и поведения инве-

⁴ «Эвристика доступности» (*availability*) выводит вероятность наступления события из приходящей на ум совокупности похожих событий. «Эвристика закрепления» (*adjustment and anchoring*) проявляется в том, что на решение человека влияет случайная и несодержательная догадка, которая первой приходит на ум при постановке задачи (цит. по: Кузина О. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 3. С. 83–105). См. также об эвристике закрепления: URL: <http://news.morningstar.com/classroom2/course.asp?docId=4595&page=5&CN=>; об эвристике доступности: URL: <http://www.investopedia.com/university/behavioral-finance/behavioral10.asp>

⁵ Thaler R. *Advances in Behavioral Finance*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993.

⁶ Thaler R. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press, 1992.

сторов. Об этом красноречиво написано многими авторами, например, Даниэлем Беунзой (Daniel Beunza) и Дэвидом Старком (David Stark), а также Джоном Кэмпбеллом (John Y. Campbell)⁷. Мой собственный вклад в эту дискуссию может быть выражен двумя положениями и их последствиями.

Неспособность поведенческих финансов признать результаты смежных социальных наук.

Один из основополагающих законов научного сообщества заключается в признании работы коллег, дабы избежать повторного «изобретения колеса». Однако из работ по поведенческим финансам вы ни за что не узнаете, что отклонения от рационального, максимизирующего полезность поведения уже являются «старой песней» психологов, социологов, антропологов и политологов. Возьмите список литературы из книги или статьи по поведенческим финансам и попробуйте сосчитать источники, относящиеся к перечисленным выше научным областям. Скорее всего, результат будет равен нулю. Представители поведенческих финансов чаще всего цитируют друг друга или работы из мейнстрима экономической теории и финансов.

Это выглядит особенно странным, поскольку современные поведенческие финансы во многом зависят от достижений социальных психологов, например Даниэля Канемана (Daniel Kahneman) (лауреата Нобелевской премии 2002 г. за работу в области поведенческих финансов), или недавно ушедшего Амоса Тверски (Amos Tversky), а также основываются на более ранних работах таких ученых, как Герберт Саймон (Herb Simon), занимавший должность профессора политических наук и промышленного управления на разных этапах своей карьеры. Саймон получил Нобелевскую премию по экономике за сделанную почти полвека назад работу по «ограниченной рациональности»⁸ – концепции, тесно связанной со множеством ключевых феноменов, изучаемых поведенческими финансами, но которая на деле игнорируется в публикациях их представителей.

В то время как большинство академических исследований ориентировано на коммуникацию с узким кругом специалистов из других областей, направление поведенческих финансов выделяется среди социальных наук стремлением сузить круг своего научного общения как можно сильнее. Ничего подобного не происходит в смежных дисциплинах, включая экономическую

⁷ Campbell J.Y. Comment on «Perspectives on Behavioral Finance: Does “Irrationality” Disappear with Wealth? Evidence from Expectations and Actions». NBER Macroeconomics Annual. 2003. Vol. 18. P. 194–200.

⁸ Концепция ограниченной рациональности предложена Г. Саймоном в противовес идею об универсальном характере рациональности, лежащей в основе экономической модели человеческого действия. Согласно концепции ограниченной рациональности, рациональность индивидов ограничена доступной информацией, когнитивными способностями, в том числе к анализу имеющейся информации, и количеством времени, необходимого для принятия решений. В силу этих причин человек может останавливаться на первом удовлетворительном варианте при принятии решений, что делает его выбор неоптимальным. См.: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Bounded_rationality

социологию, неоинституциональную политическую науку, экономическую антропологию. Все перечисленные дисциплины регулярно обращаются к результатам своих коллег и сотрудничают друг с другом, что в конечном счете оказывается всем на благо.

В случае поведенческих финансов нежелание признавать, что их интересы совпадают с интересами смежных социальных наук, частично является следствием более масштабного проекта, связанного с ригидностью обоснования от других научных отраслей и принуждению к соблюдению границ⁹, реализуемого экономистами со временем Парето. Все это породило ситуацию, которую Шумпетер назвал «взаимной перебранкой» («*mutual vituperation*»)¹⁰, приведшей к тому, что экономика и теории финансов оказались в состоянии добровольной изоляции (*incommunicado*) от социологии, тем самым создавая препятствия продвижению научного знания в сфере их общих интересов. Похоже, что поведенческие финансы по-прежнему придерживаются той же логики.

Узкая, ограниченная критика экономической теории.

Систематизация перечня случаев, в которых люди оказываются не способными мыслить рационально в сфере денег, инвестиций и риска, – хороший задел. Но в большинстве случаев поведенческие финансы не затрагивают проблематичных предпосылок традиционных подходов в области финансов и экономики, так сказать, не выбивают из под них подпорки. Ниже я приведу самые примечательные примеры, иллюстрирующие данное положение дел.

A. Поведенческие финансы застопорились на индивидуальном уровне анализа.

Как и в традиционном экономическом и финансовом подходе, объектом исследования в поведенческих финансах являются отдельные индивиды. И это несмотря на имеющиеся доказательства, накапливаемые на протяжении нескольких десятилетий, что в сфере денег, инвестиций и риска люди принимают решения не в вакууме, эти решения всегда являются результатом социального взаимодействия. Конечно же, источником данных свидетельств являются смежные социальные науки, которые так усиленно игнорируются в поведенческих финансах. Например, более 35 лет назад экономический психолог Джордж Катона (George Katona)¹¹ показал, что люди выбирают те инвестиции, которые им посоветовали друзья или знакомые. Подобное влияние социальных сил на принятие экономических решений в большей или меньшей степени было про-

⁹ Речь идет об этапе развития отношений между экономической теорией и социологией, когда эти две дисциплины игнорировали друг друга. Экономисты предполагали, что экономика занимается изучением только рациональных действий, а социология – иррациональных. См.: Swedberg R. Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press, 1990.

¹⁰ Schumpeter J. History of Economics Analysis. L.: Routledge, 1954.

¹¹ Katona G. Psychological Economics. N.Y.: Elsevier Scientific Publishing Company, 1975.

демонстрировано в исследованиях профессиональных финансистов: например, в работе экономических антропологов О'Барр (O'Barr) и Коунли (Conley)¹², посвященной управляющим пенсионных фондов с Уолл-Стрит, или в более позднем социологическом исследовании Беунзы и Старка поведения арбитражных трейдеров¹³. Ранее сигналом, вселяющим надежду, что поведенческие финансы смогут преодолеть проблемы индивидуального уровня анализа, было утверждение, сделанное Робертом Шиллером (Robert Shiller) в 1993 г., о том, что «инвестиции в спекулятивные активы есть форма социальной активности»¹⁴. Однако с тех пор не наблюдается ни применения данного утверждения, ни изобилия свидетельств, его подтверждающих.

Б. Поведенческие финансы ограничивают сферу собственного применения, фокусируясь на неспособности людей к калькуляции или ограничении их когнитивных способностей.

Неспособность к калькуляции и ограничение когнитивных способностей, несомненно, деформируют процесс принятия финансовых решений, однако помимо них есть еще множество других факторов, известных нам благодаря смежным социальным наукам, которые игнорируются поведенческими финансами. К этим фактам относятся эмоции и такие социальные феномены, как конкуренция за статус; и им обоим отводится важная роль в исследованиях экономической социологии, психологии и антропологии. Ограничения калькуляции или когнитивных способностей могут быть связаны с социо-эмоциональными феноменами, но нам трудно будет об этом узнать до тех пор, пока поведенческие финансы полагают, что последних не существует. И это большое упущение для всех нас, интересующихся рынками, деньгами и инвестициями.

В. Поведенческие финансы не объясняют, каким образом действия отдельных индивидов и их решения рождают результаты на агрегированном уровне.

Как следствие того, что поведенческие финансы фокусируются на индивидах, не принимая во внимание социальные и интерактивные аспекты экономической деятельности, в поведенческих финансах отсутствуют теоретические объяснения механизмов, посредством которых происходит агрегирование действий и решений отдельных индивидов. Это означает, что данное направление не способно объяснить институты или другие проявления коллективного поведения, образующие контекст для всех тех форм индивидуального поведения, которое оно изучает. Конечно же, поведенческие финансы не могут ответить на все вопросы касательно рынков и денег, но они обязаны быть в состоянии объяс-

¹² O'Barr W.M., Conley J.M. Fortune and Folly: The Wealth and Power of Institutional Investing. N. Y.: McGraw-Hill, 1992.

¹³ Beunza D., Stark D. From Dissonance to Resonance: Cognitive Interdependence in Quantitative Finance. 2011. July 27. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1285054> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1285054>

¹⁴ Shiller R.J. Stock Prices and Social Dynamics // Advances in Behavioral Finance / ed. by R. Thaler. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 167–219.

нить, чего можно ожидать, когда сотни (или сотни миллионов) людей падут жертвой ошибки доступности или заблуждений вроде «горячей руки». Кто, если не поведенческие финансы, должны отвечать на подобные вопросы?

Игнорирование достижений в смежных социальных науках и слишком узкая критика традиционных финансов и экономики приводят к следующему.

• *Ограниченной предсказательной способности*

Поведенческие финансы концентрируются больше на том, что люди делать НЕ будут (например, не будут вести себя согласно принципам рациональности, постулируемым в экономической науке), чем на том, что они делать будут.

• *Противоречивости выводов*

Как можно охарактеризовать инвесторов – как людей, избегающих риска, (*risk-averse*)¹⁵ или, наоборот, обладающих излишней самоуверенностью (*overconfident*)¹⁶? Как примерить эти достаточно противоречивые выводы? В поведенческих финансах не ведется дискуссий на эту тему из-за ее...

• *Неспособности предложить жизнеспособную альтернативу теориям, которым поведенческие финансы бросают вызов*

Указание на все возможные случаи, когда реальное поведение не вписывается в предсказания традиционных экономических и финансовых моделей, – интересно, и даже временами захватывающе, но оно не является способом построения альтернативной теории. Высказывание «люди не рациональны» относится не к теоретическим положениям, а к эмпирическим наблюдениям. Альтернативная теория должна предложить объяснение, включающее указание на причинно-следственные связи, описать механизмы, лежащие в основе такого поведения, а также выдвинуть гипотезы, которые можно подвергнуть проверкой реальностью.

Все это не позволяет поведенческим финансам стать независимой от традиционной экономической теории и теории финансов и превратиться в самостоятельную крепкую в теоретическом плане область. Возможно, придет время, когда данное направление сможет бросить настоящий вызов ортодоксальному экономическому учению. Но до тех пор поведенческим финансам уготована роль Статлера и Уолдорфа в «Маппет-шоу» мейнстрима теорий финансов, которые занимательно критикуют все, что происходит на сцене, наблюдая за представлением с балкона, но при этом они не делают самостоятельных номеров в программе¹⁷.

¹⁵ См., например: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Risk_aversion

¹⁶ См., например: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Overconfidence_effect

¹⁷ В своем «блоге» в завершении текста Харрингтон предлагает читателям посмотреть видео с сюжетом из «Маппет-шоу», в котором известный телевизионный комик Милтон Берл вступает в «перебранку» со Статлером и Уолдорфом. (URL: http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=PGfx3QAV64M#t=0s). В связи с этим Харрингтон призывает нас вообразить, что будет, если заменить Милтона Берля на известного экономиста Милтона Фридмана.

Мнение эксперта



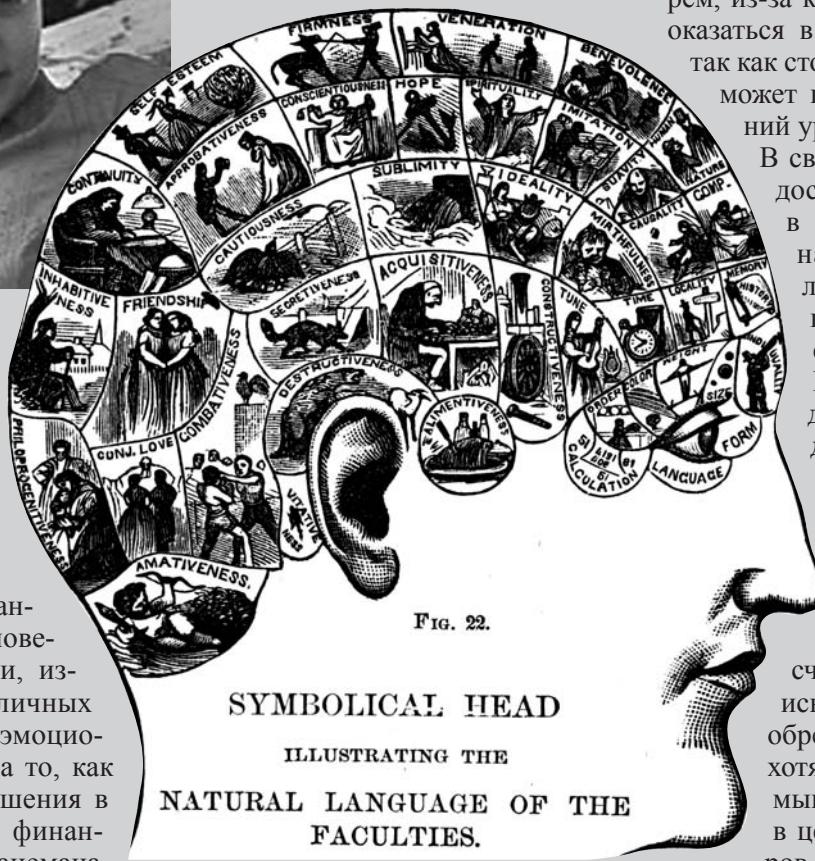
Наталья Халина

старший препо-
даватель кафедры
экономической со-
циологии НИУ
ВШЭ

Поведенческие финансы, будучи частью поведенческой экономики, изучают влияние различных психологических и эмоциональных факторов на то, как люди принимают решения в сфере инвестиций и финансов. В работах Д. Канемана и А. Тверски продемонстрировано, что в условиях неопределенности поведение людей отклоняется от рациональной модели, предложенной экономистами. Это происходит по причине того, что при принятии решений люди прибегают к различного рода эвристикам (упрощенным схемам, шаблонам и стереотипам), порой приводящим к ошибочным выводам.

В числе таких эвристик наиболее часто называются эвристика доступности и эвристика закрепления (или якоря). Эвристика якоря выражается в том, что в условиях отсутствия информации люди оценивают события или принимают решения на основе доступных им примеров или первой пришедшей на ум догадки, которые служат

отправной точкой для дальнейших рассуждений, хотя на самом деле данная информация может не быть релевантной оцениваемым событиям. В работе Д. Канемана и А. Тверски¹ описывается эксперимент, в котором участников проси-



ли оценить процент африканских стран, входящих в состав ООН. При этом сначала экспериментаторы раскручивали колесо с цифрами, с помощью которого определяли случайные значения. Эти значения они показывали разным группам участников с просьбой соотнести цифры с оцениваемой ими долей африканских стран в составе ООН. В результате полученные средние оценки участвующих в эксперименте людей коррелировали с числами, определенными случайным образом. В случае инвестиций, например, данный эффект может проявляться в том, что инвесторы, дабы ничего не потер-

¹ Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. Vol. 185. P. 1124–1131.

рять, не будут сбывать акции (инвестиции), цены на которые резко снизились, в надежде, что через какое-то время цены вернутся на первоначальный уровень. Однако цена, по которой приобретались акции, становится тем самым якорем, из-за которого люди рискуют оказаться в большем проигрыше, так как стоимость их инвестиций может не вернуться на преж-



ний уровень никогда². В свою очередь, эвристика доступности проявляется в том, что вероятность наступления какого-либо события оценивается по совокупности похожих событий. Представьте, что по дороге домой вы увидели пожар в соседнем доме. Вполне возможно, что это событие натолкнет вас на мысль о необходимости застраховаться от подобных несчастных случаев. И не исключено, что вы приобретете страховой полис, хотя раньше даже не подумывали об этом. Да и в целом статистика пожаров в вашем округе не из-

менилась. В рассматриваемом случае ваша реакция является излишне острой (*overreact*). Так и на фондовых рынках самые последние новости заставляют инвесторов реагировать чрезмерно. В результате разворачивающийся ажиотаж нередко приводит к переоценке стоимости акций или, наоборот, к падению ее цены ниже реальной стоимости активов. Подобных ошибок и эффектов в рамках поведенческих финансов описано много. Представители данного направления главным образом пытаются объяснить, почему действия людей приводят к ошибкам и различного рода аномальным случаям на фондовых рынках и в сфере инвестиций.

² См., например: URL: <http://www.investopedia.com/terms/a/anchoring.asp>

Профессиональная этика социолога: заметки с полей



Татьяна Филиппова

преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ

Вопрос, как реализуются моральные нормы в профессиональной деятельности социолога, волновал меня давно. Но все-таки отправной точкой моей истории следует считать лето 2012 г. Тогда в моих руках оказалась уникальная дипломная работа. Для решения заявленных в ней задач автор – студентка бакалавриата – смогла реализовать самостоятельное социологическое исследование в Канаде. В приложении к диплому в почти детективном ключе она описывала историю получения разрешения локального комитета по этике на проведение опроса. В этой стране такая процедура является привычной и обязательной. Также в приложении была представлена форма информированного согласия для респондентов. В ней социолог знакомит опрашиваемых с целями и задачами своего исследования, после чего респондентам предлагается в письменном виде подтвердить свое согласие участвовать в опросе или интервью. Именно после знакомства с данной работой мой латентный интерес к теме профессиональной этики социолога приобрел явные очертания.

Возможность приступить к изучению данного вопроса представилась мне довольно скоро – во время Летней социологической практики-2012 (ЛСП)¹, для участия в которой я зая-

вила тему исследования «Профессиональная этика социолога: проблемы полевого этапа».

Для начала мне предстояло разобраться с ключевым понятием – «профессиональная этика». Выяснилось, что термин трактуется очень широко. Сюда включают и профессиональные кодексы, и рефлексию относительно принципов и норм профессиональной деятельности, и ее экспертное сопровождение в виде работы этических комитетов, и изучение и анализ институтов, обеспечивающих действенность моральных кодексов². Однако, в отличие от ученых, занимающихся данной проблематикой, практики, как правило, под профессиональной этикой понимают систему профессиональных моральных норм, или фактически «всего лишь то, что люди должны или не должны делать в рамках своей профессии»³. Если следовать данной логике, то мне хотелось понять, что, по мнению участников ЛСП, должен или не должен, а также может или не может делать социолог в рамках полевого этапа?

Кроме обозначенного вопроса меня волновали и другие. Поскольку в качестве респондентов выступали студенты-социологи, то меня интересовало, какие знания по профессиональной этике они получают во время учебы, кажутся ли они им достаточными, есть ли у них потреб-

поле, с другой – у участников есть возможность собрать эмпирические данные для собственных исследований. Подробнее о Летней социологической практике на факультете социологии читайте в интервью с Иваном Павлютиным «Есть желание, чтобы этот проект зажил самостоятельной жизнью» // ЭСФорум. 2013. № 1 (32). Февраль. С. 2–5.

² См.: Апресян Р.Г. Вид на профессиональную этику // Ведомости Научно-исследовательского института прикладной этики. Вып. 25. Профессиональная этика / под ред. В.И. Бакштановского, Н.Н. Карнаухова. Тюмень: НИИПЭ, 2004. С. 160–181.

³ См., например: Horn R.C. On Professions, Professionals, and Professional Ethics. Malvern, Pn: American Institute for Property and Liability Underwriters, 1978. P. 71.

ность в дополнительных занятиях по этой теме, например в рамках научно-исследовательского семинара. Также я планировала узнать мнения участников практики относительно перспективы создания локального комитета по этике на факультете социологии НИУ ВШЭ.

Очевидно, что для получения полной картины необходимо разговаривать с различными категориями представителей профессионального сообщества, и студенты составляют лишь одну из них. Однако мнения последних являются важным элементом рефлексии преподавателей и исследователей по поводу своих задач в сфере образования и подготовки молодежи к будущей профессии.

В рамках проекта я побеседовала с шестью студентами бакалавриата и магистратуры факультета социологии НИУ ВШЭ⁴.

Безусловно, на этапе сбора данных ключевой фигурой для социолога выступает респондент. В этот момент именно вокруг него выстраивается вся деятельность исследователя. И уже в ходе первых интервью с участниками ЛСП стало очевидно, что ключевые проблемы, обозначенные как этические, связаны с коммуникацией или с взаимодействием с респондентами.

По моим наблюдениям, прежде всего студенты испытывали трудности с информированием опрашиваемых о целях и задачах своего исследования. Это делалось частично, неполно, либо реальная задача – сбор данных для социологического исследования – вообще не освещалась в беседе.

Вторая проблема касалась использования диктофона: отдельные студенты не могли или не хотели объявить респонденту о том, что разговор записывается. На мой взгляд, главная причина подобных затруднений

⁴ Как ни странно, мои респонденты оказались «труднодостижимыми»: днем участники практики работали в поле, а вечером на общем собрании обсуждали успехи и трудности прошедшего дня.

¹ Летняя социологическая практика – это инициативный проект преподавателей и студентов факультета социологии НИУ ВШЭ, существующий с 2010 г. Организаторы ЛСП преследуют две основные цели. С одной стороны, предполагается, что в ходе практики студенты приобретают навыки работы в

ний – страх перед респондентом, боязнь отказа в интервью, отсутствие опыта работы в поле. Однако следует сказать, что респондент имеет право обладать полной информацией о своем участии в социологическом исследовании. Эту проблему можно проинтерпретировать и в более широком контексте. Респондент является наиболее уязвимым участником процесса производства социологического знания, поскольку социологи нередко беспокоятся о своих обязательствах перед респондентами и их правах в меньшей степени в сравнении с отношениями с коллегами и заказчиками.

Еще одной трудностью, с которой сталкивались мои собеседники, особенно те, кто выбрал сенситивные темы, был поиск решения на вопрос, где проходит граница вмешательства социолога в личную жизнь респондента. Эта тема волнует не только начинающих социологов, но и маститых профессионалов. Как возможно соотнести профессиональные цели с теми ограничениями, которые накладывают моральные обязательства перед респондентами и другими субъектами, оказывающимися вовлеченными в профессиональную деятельность? Скорее всего, тут универсальных и готовых решений нет, наверное, намного важнее рефлексия и обсуждение этой проблемы в профессиональном сообществе.

Что касается вопросов о научении или обучении основам профессиональной этики студентов социологического факультета, то мои респонденты указывали на то, что основные знания по данной теме они получили в рамках курсов кафедры методов сбора и анализа социологической информации. В частности, упоминались дисциплины «Методология и методы социологии», «Социально-психологический эксперимент» и др. Однако студенты обращали внимание на то, что специальных занятий, посвященных профессиональной этике социолога, во время обучения у них не было. Скорее, эта была некая сквозная тема, связующая отдельные зна-



чимые для данных дисциплин сюжеты. «Мы обсуждали какие-то сделанные проекты, и свои проекты делали, не было такого сфокусированного внимания на этике...» (студентка 3-го курса факультета социологии).

Как правило, преподаватели затрагивают этические проблемы, рассказывая о том, как изучать сложнодоступные группы (наркоманов, заключенных и т.д.), либо сенситивные темы (отношение к религии, репродуктивное поведение и т.д.). На мой вопрос, нужны ли им дополнительные знания в области профессиональной этики, студенты отвечали, что скорее нет. Данный ответ подкреплялся следующими аргументами. Во-первых, наличие общих представлений о морали у исследователя позволяет ему быть нравственным и в профессии. Во-вторых, каждый случай в профессиональной деятельности уникален, поэтому общих рецептов не может быть. Безусловно, проблемы в этой области есть, однако хотелось бы отметить, что все-таки в профессиональном сообществе есть согласие относительно некоторых профессиональных моральных норм⁵.

И наконец, в разговоре со студентами я интересовалась их мнением о необходимости создания локального комитета по этике в НИУ ВШЭ. Оказалось, что студенты слабо представляют себе, что такое локальный комитет по этике вообще. Мне приходилось давать дополнительные разъяснения по этому поводу. Рассказывать, что это некий коллегиальный орган, где проекты исследований рассматриваются на

⁵ См.: Международный кодекс ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований.

предмет соответствия их нормам профессионального кодекса, основного закона страны, закона о защите персональной информации и проч. Как правило, студенты высказывались безразлично, эта проблема является для них периферийной, что, на мой взгляд, отражает общую ситуацию – отсутствие у профессионального сообщества социологов осознанной потребности в создании локальных комитетов по этике. Некоторые оценки были негативными. В частности, высказывались опасения, что комитет по этике может стать бюрократическим барьером осуществления профессиональной деятельности.

Довольно значимым мне кажется следующее заключение. Знакомясь с позициями участников ЛСП, я имела возможность наблюдать, как разворачиваются индивидуальные стратегии каждого из них. И в данном случае готова утверждать, что мнение исследователя относительно моральных профессиональных норм не в меньшей степени определяет конечный результат исследования, чем его методологическая позиция в отношении предмета изучения. Это проявляется и на этапе сбора данных, когда социолог определяет границы своего объекта, и на этапе анализа и представления результатов, когда исследователь решает, как и с какими выводами он может познакомить коллег.

В связи с этим представляется весьма важным обращение к теме профессиональной этики социолога. Она должна быть предметом изучения и обсуждения всех заинтересованных сторон – студентов, преподавателей, заказчиков, представителей социологических компаний. Мне кажется, что требовательность не только в отношении качества, но и соблюдения моральных норм в проведении социологических исследований – это тот ресурс, который может работать на повышение уровня доверия со стороны общества к данным социологических исследований и профессии социолога.

Звезды шоу-бизнеса



И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ



форум



НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ



Научный руководитель

Вадим Радаев

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической социологии, первый проректор НИУ ВШЭ, руководитель ЛЭСИ



Редакционный совет

Зоя Котельникова

кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ



Елена Бердышева

кандидат социологических наук, старший преподаватель кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ



Художественный редактор (дизайн и верстка)

Мария Мишина

социальный психолог, журналист, дизайнер



НАШИ АВТОРЫ

Олав Вельтхайус

доцент факультета социологии и антропологии Университета Амстердама
O.J.M.Velthuis@uva.nl



Элизабет Брук Харрингтон

доцент в области экономической социологии факультета бизнеса и политики Копенгагенской школы бизнеса
bh.dbp@cbs.dk



Наталья Халина

старший преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ
nhalina@hse.ru

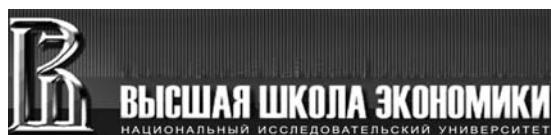


Татьяна Филиппова

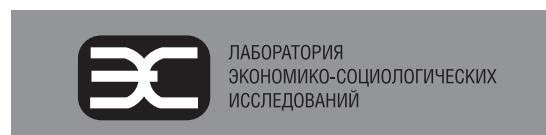
преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ
filippova@hse.ru

Отдельная благодарность

Редактору и корректору
Елене Евгеньевне Андреевой



Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.
web: www.hse.ru



125319, Россия, г. Москва, Кочновский проезд,
д. 3, комн. 403
тел.: (499) 152-07-61
e-mail: kotelnikova@hse.ru
web: <http://www.hse.ru/mag/newsletter/>

Адрес редакции

125319, Россия, г. Москва,
Кочновский проезд, д. 3, комн. 403
тел.: (499) 152-07-61

Выходит один раз в два месяца

Тираж 500 экз.

Распространяется бесплатно

Веб-версия номера: <http://www.hse.ru/mag/newsletter/>