

Владимир Иванов (МГУ): Добрый вечер всем, спасибо, что вы добрались, несмотря на все красоты русской зимы. Для меня большое удовольствие открывать цикл из трёх публичных лекций «Homo Socialis: кто он?». Перед тем как будет представлен сегодняшний лектор, я хотел бы от лица Экономического факультета МГУ поблагодарить организаторов этого замечательного цикла — Центр исследования социальных отношений и многообразия общества РЭШ и Фонд Егора Гайдара. И далее я передаю слово Илье Венявкину, креативному директору Фонда Гайдара, который подробнее расскажет об этом цикле.

Илья Венявкин (Фонд Егора Гайдара): Спасибо. Это уже не первый цикл публичных лекций по экономике, который организует Фонд Егора Гайдара. В этот раз у нас новые партнёры, и я очень этому рад. Мне очень приятно, что в новом 2014-м году мы договорились о сотрудничестве с Российской экономической школой, и я надеюсь, что этот маленький цикл из трёх лекций станет только первым в череде других циклов или просто разных лекций по экономике, которые мы планируем проводить совместно с РЭШ. Отдельно я хочу поблагодарить Экономический факультет МГУ. Нам очень приятно проводить эту лекцию именно здесь, в этом прекрасном зале. Отдельно хочу сказать, что год назад именно здесь мы устраивали почётные доклады лауреатов Гайдаровской премии для молодых экономистов. На всякий случай напоминаю, что этот цикл лекций, на открытии которого вы сейчас присутствуете, будет идти ещё две недели: в следующую среду вас ждёт лекция Шломо Вебера, и ещё через неделю будет лекция профессора Винтера, которая посвящена рациональности и эмоциям. А сейчас я хочу попросить Шломо Вебера чуть подробнее рассказать о сути этого цикла и представить нашего сегодняшнего лектора Стивена Дурлауфа.

Шломо Вебер (Российская экономическая школа): Добрый вечер. Я бы хотел ещё раз поблагодарить Фонд Егора Гайдара и Экономический факультет МГУ. Мы тоже являемся партнёрами этого мероприятия, надеюсь, оно вам понравится. Мне немного трудно говорить сразу обо всех трёх лекциях. Сегодня вы услышите нашего первого лектора, так что я лучше расскажу о нём немного больше, чем об остальном. Прежде всего разрешите мне представиться самому: я являюсь научным директором Центра исследования социальных отношений и многообразия общества РЭШ. О социальных взаимоотношениях вы услышите немного позже, я всё-таки хочу об этом сказать несколько слов, но позвольте мне начать с главного сегодняшнего события — выступления профессора Стивена Дурлауфа из Университета Висконсина в Мэдисоне. Мне немного трудно представлять Стивена, и сейчас вы поймете почему, но я постараюсь. В США, где я провожу значительную часть времени, есть продвижение по академической лестнице и разные профессора. Есть понятие «полный профессор», а после полного профессора идёт «именной профессор». И вот именной профессор — это очень большое достижение, очень большая ступенька в жизни, вы уважаемы обществом и всеми остальными. Так вот, Стивен Дурлауф не просто именной профессор, а именной профессор трижды: он профессор Эрроу, профессор Вилас и профессор Кристенсена, что доказывает, что это действительно человек огромного масштаба.

Можно рассказывать о достижениях, можно рассказывать о биографии, но для студентов я отмечу один момент, самый важный и решающий. Когда в наш век, в наши годы, люди чем-то занимаются, все знают, что это век специализации. Мы говорим о глобализации, но, с другой стороны, каждый занимается чем-то на своём огороде, работает, работает и становится специалистом в узкой области. Вот только профессор Дурлауф совсем не такой. Он является специалистом во всех основных областях экономической науки: микроэкономике, макроэкономике, эконометрике, в дополнение к этому у нас есть философия, политика и вещи, о которых он сегодня расскажет. Так что это действительно

человек редкой широты взглядов, что является отличительным признаком в наше время специализации. Стивен закончил бакалавриат в Гарварде, написал докторскую диссертацию в Йеле. Он начинал с исследований по эконометрике, затем стал заниматься самыми разными областями экономики, внес большой вклад в разные направления. Он является членом Американской академии искусств и наук, что является одним из самых выдающихся отличий в Соединённых Штатах, и есть много всего разного другого, что я уже не буду отмечать. Скажу лучше немного о теме сегодняшней лекции — социальном взаимодействии и неравенстве.

Если у тех трёх лекций, которые были упомянуты, существует общий лозунг или мотив, то тема этой лекции такая: каким образом общественные факторы, общественные явления влияют на индивидуальные решения. Тут есть два момента, которые вы услышите в лекции профессора Дурлауфа: каким образом социальное взаимодействие (общение с коллегами, друзьями, членами семьи в различных кругах) влияет на принятие индивидуальных решений; и второй момент, который, может быть, менее очевиден — Стивен будет говорить о неравенстве и о том, каким образом неравенство в обществе (в основном экономическое неравенство) влияет на индивидуальные решения.

Последний момент: я упомяну, что профессор Дурлауф является другом нашего Центра в РЭШ. Это его первый приезд в Москву. Правда, немножко с погодой не повезло, но, с другой стороны, нужно увидеть её, как она есть, и мы надеемся, что он приедет к нам и в этом году, и в следующем году, и мы будем его чаще видеть и сможем чему-то научиться у него, а он, может быть, научится чему-то у нас. Я хочу, не затягивая больше, представить профессора Стивена Дурлауфа, и вот его лекция.

Стивен Дурлауф: Прежде всего я хотел бы поблагодарить Фонд Егора Гайдара и Российскую экономическую школу за предоставленную потрясающую возможность. Если бы меня спросили, когда я был студентом, буду ли я когда-нибудь приглашён прочесть лекцию в МГУ, я бы ответил, что это совершенно невозможно, и это было невозможно в том мире, в котором мы тогда жили. Для меня действительно удивительный опыт — быть сейчас в одном из главных городов мира, в этой цитадели науки. Так что это большая честь — быть сегодня здесь, ещё раз спасибо вам за то, что пришли.

В этой лекции я бы хотел описать некоторые новые направления в экономике, которые представляют на сегодня, пожалуй, только теоретический интерес, но имеют большое значение и для социологов. Я назвал эту лекцию «Homo Socialis», потому что есть очень чёткое различие: когда экономисты говорят о принятии решений, они обычно говорят о каких-то экономических причинах, а я пытаюсь сосредоточиться на влиянии социальных факторов, которые определяют эти решения. Эта работа привела к определённым интересным выводам как в экономике, так и в социологии; также она позволила по-новому посмотреть на статистические данные, на исходную информацию. Мы говорим здесь и об индивидуальном уровне, и о коллективном, но, пожалуй, самое главное — это то, что эти методы, эти абстрактные идеи позволяют по-другому посмотреть на ситуацию с неравенством, особенно в американском обществе, и понять, почему программы социальной мобильности не сработали. Я хотел бы перекинуть такой мостик между проблемой социальной мобильности и неравенства и рассмотреть методологические аспекты этой темы.

С самого начала я должен предупредить, что я совершенно не знаком с социальной ситуацией в России и ничего не знаю о социальном неравенстве в России, поэтому я буду говорить исключительно о ситуации в Америке. Я буду говорить о расовом неравенстве, о том, что последовало за веками рабства, о неравенстве между белыми и потомками

афроамериканцев, и о том, какими мы видим перспективы решения задачи — и с помощью экономических теорий, и с помощью эконометрики мы лишь частично можем найти ответы на эти вопросы.

Для начала я хотел бы привести две цитаты, из этого будет яснее, каким образом американская история повлияла на статус афроамериканцев. Возможно, кто-то из вас знает, что до 1954 года американские школы делились на школы для белых и школы для чёрных, и только специальным законодательным актом был положен конец этой сегрегации. Наш известный учёный Кеннет Кларк писал тогда о последствиях дискриминации и сегрегации. В 1965 году он сказал так: «Та ненормальная жизнь, которая ведётся в гетто, не только воспроизводит новых и новых обитателей гетто, но с ещё большей вероятностью направляет детей, родившихся там, в жизнь, полную нарушений закона, разрушенных семей. С помощью полиции эту проблему не решить, потому что индивидуальные преступления — это симптом заразной болезни, которая заражает всё сообщество, а не результат чьей-то личной склонности к преступлениям, личной патологии». Это относилось в то время примерно к 11% американского населения. Прошло около 20 лет, и что мы видим теперь, каким образом структурировались эти гетто и каким образом это повлияло на структуру населения? Вот что пишет Уильям Уилсон, социолог афроамериканского происхождения. Он говорит, что те изменения, которые произошли в гетто, повлияли на их структуру: из этих районов уехали люди, которые имели стабильную работу, принадлежали к среднему классу, и гетто стали социально изолированными островами, которые живут совершенно не так, как принято в обществе, по другим правилам, по другим нормам. Те изменения, которые произошли в обществе, фактически не решили проблему неравенства. Это действительно очень широкая картина, если мы будем говорить о влиянии социальной среды на то, как воспроизводится и самовоспроизводится неравенство.

Теперь давайте от той общей, широкой картины американского общества перейдём сейчас к более конкретным вещам. Я хочу рассказать о разнице между Homo Socialis и Homo Economicus. Те объяснения, которые давались для объяснения экономического поведения в чисто экономических дисциплинах, оказались недостаточными, и возникла поведенческая экономика, которая привлекает определённые элементы социологической науки и пытается интродуцировать социологические модели в экономические. Ещё одна сторона этой проблемы — это так называемая социэкономика, социальная экономика, некая интеграция идей социологии в экономику. Если говорить очень оптимистично и агрессивно, я бы сказал, что это и есть истинно социальная наука. Социология, поведенческая экономика и экономика вместе дают, наконец, полную картину, и я надеюсь, что к тому времени, как вы достигнете моего возраста, эти науки сольются в одну, выдающую чёткую и полную картину. Я бы хотел дать вам самую общую картину, общие представления об этом новом направлении — о социальной детерминированности индивидуальных решений. Потом мы поговорим немного о воздействии этих идей и экономических теорий, каким образом эти жёсткие экономические и эконометрические теории, которые основываются на математических расчётах, могут интегрировать в себя социологические аспекты. Я покажу, что это возможно. Потом я хотел бы поговорить о важности этих факторов в выработке государственной политики.

Итак, на мой взгляд, идея этой новой социальной экономики, нового социального взаимодействия учитывает три основных направления, три основных идеи. Какие-то вещи здесь покажутся очевидными, но если их свести воедино, подкрепить статистическими данными, то они выглядят совсем иначе. Первое. Экономическая теория даёт очень простой ответ на вопрос, как люди принимают решения: у людей есть свои предпочтения, они сталкиваются с ограничениями, и они думают о своём будущем, у них есть какие-то

верования и надежды. Ключевой момент этой теории — что человек сам для себя определяет свои предпочтения, ограничения и планы на будущее. На основании всего этого он делает выводы. Каждый из этих феноменов как минимум отчасти социально предопределён. Я думаю, что для вас не будет полной неожиданностью, если я скажу, что зачастую наш выбор и наши предпочтения определены тем, как ведут себя другие люди вокруг нас. Если я хожу в колледж, то мой выбор одежды или поведения во многом определён тем, как ведут себя и одеваются мои сокурсники и друзья. Если мы говорим об ограничениях, то представьте, например, класс, в котором каждый студент совершенно не слушает преподавателя, болтает, бегают, играет; из этого можно понять, каковы ценности в данной аудитории, и это во многом определяет ограничения и выбор каждого индивида. Если говорить о надеждах, о планах: например, если мы рассмотрим решение ребёнка из всех сил учиться, стремиться поступить в университет, стать врачом — можно ли говорить, что кто-то хочет стать врачом, если он в жизни не видел врача, цвет кожи которого совпадал бы с его цветом кожи? Может ли хотеть быть врачом чернокожий ребёнок, если он ни разу не видел чернокожего врача? В этом смысле пожелания и ожидания тоже ограничены средой. Я хочу показать вам вот эту таблицу. (См. таблицу «Этническое неравенство в США» в фотогалерее внизу текста лекции.)

Когда я говорю о социальных феноменах, я говорю о неравенстве на групповом уровне. Здесь дана статистика, показывающая, каким образом этническое неравенство проявляется в разных средах в американском обществе. Это американцы азиатского, европейского, латиноамериканского и африканского происхождения: мы видим, что афроамериканцы имеют худшие результаты по сравнению с другими этническими группами, тогда как американцы европейского происхождения имеют гораздо лучшие варианты. Американцы азиатского происхождения составляют у нас сейчас примерно 2% от населения. Давайте посмотрим на уровень смертности: мы видим, что для первых трёх групп уровень смертности низкий, а для афроамериканцев он достаточно высок. То же самое касается количества внебрачных детей. Мы должны признать, что этническая принадлежность очень чётко проявляется в уровне неравенства.

Итак, как я уже говорил, из этого отнюдь не следует, что есть прямая связь такого рода, но определённая связь здесь налицо. Социальные структуры развиваются в ответ на те социальные проблемы, с которыми они сталкиваются, на те ограничения и надежды, которые в них возникают. Если бы мне нужно было выбирать, с кем мне взаимодействовать, я бы исходил из того, какие возможности для взаимодействия у меня есть. В США возникают две довольно сложные проблемы. Первый момент: социальный фактор приводит к экономической стратификации: возникает разделение по районам проживания, есть районы, где живут богатые люди, есть районы, где живут бедные люди. Средства на образование идут из местных районных бюджетов, и если это район, где живёт бедное население, то на душу каждого студента приходится совсем другие доходы. Экономическая стратификация становится сама по себе социальным фактором. Второй момент уже за пределами экономических показателей, это интуитивное ощущение того, как мы видим стратификацию. В американском обществе мы видим чёткую этническую сегрегацию. Социальные структуры эволюционировали таким образом, что этничность становится фактором сегрегации. Люди делают выбор, коллективный выбор, и во многих случаях сообщество в Америке формируется не только по уровню дохода, но и по расовому признаку. Вот несколько примеров. (См. рисунок «Расовая сегрегация в Чикаго» в фотогалерее внизу текста лекции.)

Это Чикаго, здесь мы видим пример сегрегации по районам. Это город на севере США, и это не тот город, который на раннем этапе американской истории ассоциируется с сегрегацией — он воевал на стороне Севера; но сейчас сегрегация там просто

немыслимая. Вы видите, что целые районы, целые сообщества заселены так: здесь живут только белые, здесь живут только чёрные. Для этого есть, конечно, и экономические причины, но это Чикаго, который, по сравнению со многими другими городами, имеет очень чёткую расовую сегрегацию, более чёткую, чем экономическую. Если бы люди делились только по уровню дохода, здесь тоже был бы определённый уровень сегрегации, но в Чикаго сегрегация гораздо выше и чётче. Я из Висконсина, это один из самых либеральных американских городов, там гораздо мягче всё это происходит. Это Мадисон: опять мы видим, что расовая сегрегация здесь достаточно чётко проявляется. (См. рисунок «Расовая сегрегация в Мадисоне» в фотогалерее внизу текста лекции.) Более тёмным цветом закрашены районы, где живут афроамериканцы, светлым — где живёт белое население. Я родом из Мадисона, это мой родной город, и должен сказать, что население здесь не приемлет никакой расовой дискриминации. Но, тем не менее, индивидуальный выбор семей, в том числе и моей семьи, жить вместе с людьми своей расы — это личный выбор. Я привёл Мадисон в пример именно потому, что это очень специфический город: здесь есть политическая позиция населения в целом, но когда дело доходит до личного решения, всё выглядит несколько иначе.

Итак, первое, что я вам хотел сказать, это простая идея: когда мы говорим о выборе, ограничениях и планах, они имеют не только экономическую, но и социальную подоплёку. Второй момент: то, что социальная структура обладает своим значением, имеет и обратный эффект в отношении того, как формируются социальные структуры. Если свести это воедино, то у нас возникает такая замкнутая схема взаимосвязи дохода, уровня благосостояния и социального обеспечения. Если семьи, которые находятся на более низком уровне, изолируются от семей с более высоким доходом, там возникает совсем другое окружение, и в этом окружении, в этой среде рождаются и вырастают дети, которые становятся затем такими же бедными людьми, и этот процесс идёт по замкнутому кругу. Если мы говорим о классической схеме принятия решений и добавляем к ней социальный фактор, то мы говорим о некотором постоянном неравенстве, о замкнутом круге неравенства. Гетто внутри города становятся чем-то естественным, чем-то непреодолимым. Вот ещё последняя картинка, которую я хочу вам показать. (См. рисунок «Уровень жизни и социальная мобильность в США» в фотогалерее внизу текста лекции.) На ней видно, что дети из неполных семей в основном приходят из этих гетто; чем темнее здесь цвет, тем выше вероятность рождения внебрачных детей и появления неполных семей. Мы видим, что внутренняя мобильность там сравнительно низка. Особенно это касается американского Юга: чем ниже уровень жизни, тем ниже перспектива социальной мобильности, тем ниже шансы на социальные лифты и возможности передвижения. Какова вероятность того, что если ваша семья принадлежит к 20%, находящимся на самом нижнем уровне распределения доходов, вы из этого уровня вырветесь? Здесь приводятся цифры, как это происходит в различных этнических группах населения. (См. таблицу «Уровень распределения доходов» в фотогалерее внизу текста лекции.)

Я не могу привести конкретных доказательств, но эти данные говорят о том, что социальное взаимодействие внутри группы является важным фактором. Эта статистика даёт определённые подсказки, идеи, направления мысли. Сейчас мы говорим о том, насколько важны социальные факторы. Мы должны рассматривать влияние уровня дохода, образования и социальной среды, в которой человек живёт. Я хочу здесь сделать акцент на трёх вещах. Во-первых, я не говорю, что экономические теории нужно заменить чем-то новым. Я хочу сказать, что очень важно учитывать результаты социологических исследований и интродуцировать их в экономическую теорию. Во-вторых, мы видим много форм взаимодействий между людьми, фактически порожденные рынком. Но вопрос в том, в каком окружении взаимодействуют люди: ваши потребности, спрос и предложение зависят от потребностей, спроса и предложения других членов группы. И

последнее моё замечание: ваши планы и надежды также зависят от этого. Например, если мы говорим об уровне преступности и количестве внебрачных детей, то эти цифры очень сильно возрастают в гомогенной среде гетто.

Здесь мы можем также говорить, прежде всего, о рождаемости. В США 72% афроамериканских детей рождаются вне брака, то есть если посмотреть на бедное афроамериканское сообщество, то 72% детей там никогда не имели полной семьи. Почему эти гетто так хорошо сохраняются? Мы должны рассмотреть структуру семей, живущих в них. И я вам могу сказать, что там живут в основном семьи с одним родителем. Есть много литературы на эту тему, и есть все основания полагать следующее: если кто-то рождает ребёнка вне брака, то эта модель воспроизводится, и рождённая в этой семье дочь повторит судьбу матери, и для мальчиков это тоже становится нормальным. В разных сообществах социальные нормы различны: для моего соседа этот факт был личной трагедией, а для гетто это нормально. Если мать рождает много детей вне брака, она может дать каждому ребёнку меньше в экономическом и эмоциональном плане, чем если у вас есть один или два ребёнка, и вы концентрируете все свои силы на нём.

Второй момент. В США есть очень серьёзная проблема с образованием: многие дети не могут закончить среднюю школу. Они должны сдать определённые экзамены, чтобы потом поступать в колледж. Если посмотреть на выпускников средней школы, то только 65% учащихся старших классов оказываются способны закончить ее. Это серьёзная социальная проблема. Занятость: здесь тоже очень просто проследить влияние социальной среды. В США примерно половина рабочих мест предоставляются по знакомству, тому, кого вы знаете, кого вы можете рекомендовать. Иначе говоря, если у вас нет соседа, который может вас порекомендовать, то ваши шансы минимальны. Здравоохранение: что чаще всего приводит к смерти? Курение сигарет. Курение сигарет в США — это социально привязанная характеристика. В последние 50 лет в США шла активная кампания борьбы с курением как с формой дружеского общения. Если разделить всё американское население на категории «женщины — мужчины» и «белые — чёрные», то мы увидим, что больше всего курят афроамериканские женщины. Почему? Потому что это норма поведения, их меньше всего волнует вопрос здорового образа жизни. Если вы посмотрите на группы азиатов в США, то они очень разнообразны, отличаются по тому, откуда они прибыли, но там тоже курят только те, у кого курят друзья.

Наконец, социальное взаимодействие с помощью языка. Если посмотреть на ситуацию в Америке, с чисто экономической точки зрения трудно ответить на вопрос, почему значительная часть американского рынка труда пользуется диалектами, которые трудно понять. Так называемый английский для чёрных, или афроамериканский английский, может быть таким же способом коммуникации, как английский, на котором говорю я. Но если вы приходите на интервью и говорите на этом языке, то у вас гораздо меньше шансов получить работу. Почему же тогда они говорят на этом языке, если могут говорить по-другому? Для них это очень важный момент самоидентификации: они могут говорить по-другому, но они говорят на этом языке, потому что для них это средство показать, кто ты. Я не знаю, насколько в России имеют значение диалекты, но в США использование того или иного диалекта, сленга — это фактор, влияющий на получение работы.

Есть разные типы социальной структуры. Недостаточно просто сказать, что социальная структура имеет влияние на индивидуальное поведение. Например, если посмотреть на соседское сообщество: тут живут богатые люди, они платят высокие налоги, сообщество имеет высокий потенциал, и это оказывает огромное влияние. Следующий момент — школы: школы надо рассматривать в привязке к университету. В некоторых странах (например, в Китае) есть единый экзамен, на основании которого принимают в

университеты; в Штатах очень сложная многоступенчатая система отбора на уровне частных и государственных школ. Если мы говорим о школе, то это очень важный показатель того, как подросток принимает свои решения и выстраивает своё поведение. Фирма — это тоже очень важно: это возможность влиять на приём людей на работу. Я не буду сейчас излагать теорию, почему существуют эти группы. Безусловно, человек может сменить религию, перейти в другую конфессию, но эти группы существуют. В каких-то измерениях социальные структуры развиваются, эволюционируют, в каких-то измерениях они зафиксированы раз и навсегда: у людей могут быть предпочтения, но они так или иначе принадлежат к той или иной этнической группе и подвергаются той самой расовой сегрегации. Так, цвет кожи очень важен для самоидентификации. Почему именно цвет кожи, а не что-то другое? Например, мог бы быть такой фактор, такая характеристика, как лысость: я имею дело только с лысыми, мы, лысые, группируемся вместе. Но важно понять, какой фактор является принципиальным, а какой — нет. У каждой характеристики есть много измерений, много сторон, какие-то из них важные, а какие-то — нет.

Если всё-таки вернуться к теории, я хочу подчеркнуть, что социальное взаимодействие вполне совместимо с классическими экономическими теориями. Здесь я хочу воспользоваться математикой для создания модели принятия решений. Вот естественная формула. Когда я говорю о влиянии исходных данных, я бы сказал, что гетерогенный фактор имеет также два измерения: собирая данные по гендерному признаку, я многое могу дополнительно сказать по каждому конкретному примеру. Есть очевидная, отмеченная, и ненаблюдаемая гетерогенность. Алгебраическая формула тут выглядела бы следующим образом. (См. рисунок с формулой в фотогалерее внизу текста лекции.) Если подходить с точки зрения социального взаимодействия, я бы сказал, что индивидуальное поведение определяется социальной структурой. Здесь индивидуальное поведение обозначено i . Для каждого индивидуума социальная структура имеет свои характеристики. Предположим, ваша среда — это дети университетской профессуры, и совсем другое дело, если ваша среда — это дети безработных соседей. Если я говорю о принятии решений, если мне безразлично, что я делаю, и это можно отметить в следующей математической формуле. Люди в любом случае имеют надежды, предпочтения и ограничения, хотя определяющим может становиться любой из этих трёх факторов. Это не противоречит неоклассической экономике, это лишь дополняет и обогащает её. Дело не в том, чтобы ввести в эту систему дополнительные переменные. В этих моделях очень часто возникает множественное равновесие. Предположим, вы с кем-то вместе пишете работу, и вы написали половину работу, но вы знаете, что профессор будет оценивать работу целиком, и если ваш соавтор написал очень плохую половину, то неважно, насколько хороша будет ваша. Я привёл вам пример с курением сигарет: если все вокруг курят, то курение вероятно, потому что это социально принято, а если вы оказываетесь в среде, где никто не курит, то это гораздо менее вероятно. Микроэкономика определяет макроэкономику, и об этом нужно помнить.

Вторая идея, о которой я бы хотел здесь сказать, это те самые социальные мультипликаторы. Чтобы больше детей в нашем сообществе оканчивали среднюю школу, у них должны быть для этого какие-то стимулы. Я могу, например, предложить им стипендию для учёбы в университете. Если эта стипендия будет одна на всех, то вероятность улучшения ситуации будет 0,2%. Наконец, так называемый фазовый переход: эти идеи развивались в современной физике, а в экономике есть другое понятие — характеристики определённой социальной группы (например, высокая рождаемость, высокая смертность) очень зависят от характеристик большой системы в целом. Если вы немного ниже общего уровня, то у сообщества одна характеристика, а если вы чуть-чуть перешли этот уровень, то это уже совсем другая характеристика сообщества. Самый простой пример здесь — это вода и лёд: разница всего в один градус Цельсия, но

характеристика меняется полностью. В социальных науках нет такого идеального примера, чтобы один градус мог привести к полной смене характеристик, но, минимально меняя исходные условия, можно принципиально изменить характеристики сообщества и осуществить этот так называемый фазовый переход.

Если говорить об эмпирических данных, я приведу вам четыре примера того, как они влияют. Первый пример — этнографический, это самое начало социологии, когда социологи только начинали брать интервью и говорить с людьми. В этнографической социологической литературе были найдены очень интересные характеристики структуры жизни этнически монолитных сообществ. Мне кажется, что к ним отнеслись недостаточно серьёзно, может быть, здесь был какой-то элемент снобизма, так как все выводы этнографов и социологов были основаны на количественных, а не на качественных показателях. Второй пример — социопсихология, когда ролевые игры разыгрывались в лабораториях. Я упомяну здесь два эксперимента, которые проводились, классические эксперименты 1950-х годов (с тех пор у нас изменились правила проведения экспериментов с участием людей). Людей привезли в Оклахому, в специальную пещеру, где поместили в два помещения, одни были «орлами», а другие — «воронами». Каждый день они должны были соревноваться между собой. Их предупредили, что одна из групп — это обманщики, жулики. И как только их переводили из одной группы в другую, у них немедленно возникали стереотипы поведения, они сразу начинали подозревать других, что те жульничают и обманывают. Второй эксперимент, самый известный в американской социологии, проводился после Второй мировой войны, когда стоял вопрос: как немцы могли совершить то, что они совершили. Тогда социолог Мильграм придумал ролевую игру «Послушание власти». Людям из разных групп платили определённые деньги, вводили в комнату, где сидел человек в чёрном костюме и галстуке. Ему говорили: ты должен набрать числовой код. Он вертел циферблат и получал сильный удар током. После этого его просили продолжать набирать код, и кто-то отказывался, а кто-то продолжал. Вопрос: какой процент студентов отказывался, а какой — продолжал? 70% студентов Йеля отказались от этой неприятной обязанности, а люди, которые принадлежали к другим социальным категориям, которые не могли ни на кого рассчитывать, вели себя совершенно по-другому. Вывод здесь такой: если вы можете на кого-то рассчитывать, то вы можете не подчиняться, если вам рассчитывать не на кого, то вы подчиняетесь. Следующий эксперимент — это так называемый естественный эксперимент. В 1968 году в Чикаго бедным афроамериканцам предлагалось социальное жильё. Кто-то сказал, что это своего рода дискриминация, потому что тем самым афроамериканцев вынуждали жить в ужасных домах в гетто. Тогда в качестве эксперимента было предложено переселить их из гетто в центре города в нормальные дома, но в пригороде. Как только это произошло, дети стали лучше учиться, показывать лучшие результаты в колледжах. То есть если расселить этих людей, разбросать их по более благополучным районам, то результаты сразу улучшаются. Федеральное правительство было заинтересовано в том, чтобы провести эксперимент, который назывался МТО — движение к новым возможностям. Во многих американских городах людям предлагалась альтернатива: либо вам помогут переехать в более богатый район, либо вы остаётесь в социальном жильё в гетто. Эксперимент показал, что та среда, в которой вы живёте, имеет прямое воздействие на ваши результаты. Армия Соединённых Штатов — ещё один пример, который кое-что объясняет в социальной структуре. Если вы спросите меня, в каком американском институте афроамериканцы занимают ведущее положение и могут командовать белыми, то я отвечу, что это армия. Белым американцам довольно сложно сделать карьеру в армии. Для того, чтобы делать карьеру в армии, вы должны опираться на членов своей этнической группы, а если вы трижды не смогли получить повышения, то вас увольняют из армии. Армия действительно очень сильно отличается от американского гражданского общества. Если вы спросите меня, почему же афроамериканцы не так стараются в других областях, то я

ответу, что дело не в том, что они не стараются, просто окружение там не позволяет им так продвигаться.

И последняя категория — формальный статистический анализ. Я пропускаю довольно важные слайды. Я просто набрасываю идеи и высказываю общие тезисы. Комментарий номер один: следует ли вам что-то делать? Да, вам стоит серьёзно учитывать в ваших расчётах влияние социальной среды. Существующий подход в политической философии — это не качество результата, а качество предоставленных возможностей. Есть разница, контролируете вы ситуацию, которая ведёт к возникновению неравенства, или нет. Вы должны учитывать социальные факторы, и у вас появляются сильные аргументы для вмешательства государства в какую-либо ситуацию. И последний комментарий — нелинейность эффекта. Я вам рассказывал о социальных мультипликаторах: если я даю одну стипендию на всю школу, то это вряд ли улучшит результаты. У американского правительства сейчас недостаточно средств, чтобы предложить стипендию всем. Но как нам лучше сделать: поделить эту стипендию между всеми или использовать социальный фактор и концентрироваться на наиболее перспективных? Тогда у нас возникает вопрос о соотношении средств и эффективности их использования. Экономическая и социальная теории должны взаимодействовать, а эконометрика — использовать эмпирические данные для дальнейшего прогресса.

Я прошу прощения за то, что вышел за рамки предоставленного времени. Большое вам спасибо.

Вопрос: Спасибо за лекцию. Я правильно Вас понял, что текущие меры, которые применяются в Америке для решения этих проблем, не работают?

Стивен Дурлауф: Это очень сложный вопрос. Ещё в 1964 году была объявлена так называемая война с бедностью. С тех пор правительство США запустило несколько программ, разработанных для уменьшения бедности. Мы долго думали о том, насколько они были успешны. Оценка этих программ зависит от того, придерживаетесь ли вы либеральной или нелиберальной точки зрения. Ответ исследователя, если честно, в том, что такая политика проделала огромную работу по улучшению уровня жизни бедных слоёв населения. Если мы посмотрим на разницу между уровнем жизни бедных и богатых в 1965 году, то она будет больше, чем в 2014-м, но уровень голода в США — гораздо ниже. Если считать это показателем высокого уровня жизни, то эти программы сработали, это не должно нас удивлять. С другой стороны, трудно спорить, что эти программы не разорвали порочный круг бедности. По-прежнему есть бедные люди, чьи дети также, скорее всего, будут бедными, но вред от этой бедности был снижен. Это успех так называемой войны с бедностью. Хотя имела место и фрустрация, поскольку программы оказались не так успешны, как ожидалось: они не сумели справиться с порочным кругом. Не думаю, что здесь можно говорить о неэффективности — скорее, о неправильном использовании ресурсов. Сложно изменить влияние этих социальных факторов, это требует гораздо большего вмешательства, чем то, что было сделано правительством.

Вопрос: Спасибо большое за лекцию. Скажите, пожалуйста: в Сингапуре за последние 20 лет экономика изменила социальное неравенство. Почему сингапурский метод не использовался в Соединённых Штатах?

Стивен Дурлауф: У меня нет хорошего ответа на Ваш вопрос. Можно сказать, что природа бедности в США несколько иная. В Сингапуре существует деление между этническими китайцами и этническими малайцами, тогда как в Соединённых Штатах природа этнических конфликтов совсем другая, здесь не всё находится только в плоскости

политической воли государства, как в Сингапуре. Если уж честно, Сингапур не является в полной мере демократической страной, и государство там может проводить политику, с которой население на самом-то деле не будет до конца согласно. Я не хочу сказать, что в США виноват президент или правительство. Нельзя забывать и о уникальной особенности ужасной судьбы афроамериканцев в США. Нужно держать в уме 250 лет рабства. На Юге в течение десяти лет после его отмены было что-то похожее на рабство или на крепостное право. Это продолжалось в какой-то форме до самой Второй мировой войны, и прошло всего полвека с тех пор, как мы ушли от социальной сегрегации и наследия рабства. Я недостаточно хорошо знаю систему Сингапура, чтобы говорить об этом, но думаю, что она всё-таки отличается от американской ситуации. Что касается США, то в Америке нет сочувствия к тем, кто оказался в плохой ситуации. Государство всеобщего благоденствия в Штатах невозможно. В любой европейской стране есть своя социалистическая партия, которая становится мощной политической силой, — даже в нашей прародительнице Великобритании, я уж не говорю про Россию. Но в Штатах никогда не было сильной социалистической партии. Я думаю, что это та самая тёмная сторона общества великих возможностей: тот, кто не воспользовался ими, не вызывает в нём симпатии.

Вопрос: Спасибо большое за лекцию. Вы отметили такой важный процесс, что полная семья влияет на успешность детей. Но это один процесс; с другой стороны, экономическая необходимость быть в семье с каждым годом всё больше ослабевает. В скором будущем мужчине уже не нужна будет женщина, чтобы завести и воспитывать детей, женщине уже не нужен будет мужчина, то есть институт брака со временем потеряет своё принципиальное значение, которое было 200 лет назад. Как два эти процесса сосуществуют? Возможно ли, что в будущем проблема неполной семьи вообще никак не будет влиять на детей, потому что это будет норма? Спасибо.

Стивен Дурлауф: Боюсь, у меня не хватит квалификации, чтобы ответить на этот вопрос. Это вопрос о том, насколько жизнеспособна полная семья. Здесь есть и экономический фактор, и влияние новых репродуктивных технологий: вопрос и в том, нужны ли два родителя, чтобы обеспечивать ребёнка ресурсами, и в том, нужны ли два родителя, чтобы в принципе создать ребёнка. Но я думаю, что моногамные отношения — это лишь определённый этап в человеческой истории. Эта тема сейчас активно обсуждается. Есть специалисты в вопросе моногамии, но я к ним не отношусь.

Вопрос: Я тоже присоединяюсь с благодарностью к своим коллегам, спасибо за лекцию. Вопрос такой: коснулась ли этническая и социальная сегрегация вузов Америки? Есть ли зависимость при выборе вуза и конкретной специальности от социальной среды, из которой вышел подросток? Есть ли такая информация? Спасибо.

Стивен Дурлауф: В США политика в этом отношении называется «положительное действие», и это очень противоречивая политика. Это прямо касается вопроса о том, как неравенство влияет на образование. Американские университеты обычно не пользуются результатами школьных экзаменов, чтобы понять, кого они принимают, а кого — нет. Университет Висконсина, например, смотрит и на школьные результаты, и на университетские тесты, и на рекомендательные письма. В этом случае во многих университетах для афроамериканцев и для других депривированных групп требования могут быть не совсем такие, как для детей из богатых и благополучных семей. В США есть много университетов, которые принимают афроамериканских студентов просто для того, чтобы преодолеть расовую сегрегацию. В государственных университетах есть свои квоты, в частных университетах — свои, это всё чётко прописано в правилах приёма. Индивидуальная политика колледжей должна учитывать эти требования. Ещё один момент, связанный с этим вопросом — это ресурс семьи: сколько вы готовы платить за

учёбу в университете. В частных университетах вы можете платить около 50 тысяч долларов в год, но там есть программы кредита на обучение, который студенты могут вернуть потом, работая после окончания вуза. Я, может быть, не очень чётко это объяснил: финансирование обучения из разных источников позволяет людям из разных социальных групп поступать в университеты. Но очень важно получить информацию о том, как происходит развитие ребёнка в раннем детстве, когда ребёнок наиболее восприимчив к своему окружению. Если детям обеспечить нормальное развитие в возрасте от 3 до 6 лет, то у них есть шансы на нормальную жизнь. Если у человека не хватает денег на образование, он может взять кредит и оплатить образование, но если не были сделаны инвестиции в развитие ребёнка в раннем возрасте, то у него практически нет шансов. Примерно год назад в Штатах активно пропагандировалась программа инвестиций в развитие детей на раннем уровне. Наши исследования показали, что эти инвестиции дают колоссальную отдачу.

Вопрос: Мой вопрос связан с одним из ответов на предыдущий вопрос. Вы сказали, что в США не жалеют неудачников. Может быть, в этом и есть смысл стимула? Если человеку много помогать, то теряется стимул. Вы приводили цифры по безработице среди чёрного населения — может быть, они не работают потому, что у них и так есть необходимый им уровень благосостояния?

Стивен Дурлауф: Вы говорите о том, что значительные программы социальной помощи становятся контрпродуктивными, дают эффект, обратный желаемому. Если вы получаете пособие и это определённое количество денег, которое больше, чем ваша заработная плата, тогда вы совершенно правы. Но я хотел бы вернуться к тому, с чего начинал, к тому, что я говорил о вопросах культуры, к вопросу о том, почему в отличие от европейских стран в США нет социалистической партии. Возьмём Соединённое Королевство, это проще всего: почему там не такие мощные программы поддержки безработных? В Германии и Франции то же самое. Пожалуй, я был не совсем справедлив по отношению к Соединённым Штатам. Да, в Штатах нет сострадания к тем, кто не справился, но, с другой стороны, в Западной Европе гораздо хуже работают антидискриминационные законы. В США мы даём всем шанс и никого не дискриминируем.

Илья Венявкин: Спасибо большое, что пришли, и ждём вас через неделю на лекции Шломо Вебера, которая будет называться «Социальное многообразие России — вызов или шанс?». Приходите.