

Социология подозрительности

Теория рекомендательных отношений с примерами из академической жизни

Михаил Соколов

Кандидат социологических наук, профессор, Европейский университет в Санкт-Петербурге
Адрес: ул. Гагаринская, д. 6/1а, Санкт-Петербург, Российская Федерация 191187
E-mail: msokolov@eu.spb.ru

В статье описываются некоторые общие свойства особой социальной формы — рекомендательных отношений, в которых один агент (рекомендатель) служит для другого (реципиента) источником информации о третьем (рекомендуемом). Распространенная в нашем обществе культура подозрений предполагает, что в этих условиях реципиент может стать жертвой сговора между рекомендуемым и рекомендателем, в котором последний получает то, что принято называть «откатом». Готовность реципиента доверять рекомендателю определяется конфигурацией отношений в триаде и учитывает а) моральные дистанции между ними, аффективные и структурно заданные; б) осведомленность рекомендателя о том, что он служит источником информации о рекомендуемом; в) погруженность рекомендателя в другие роли; г) возможности возмездия и д) затрудненность кооперации между рекомендателем и рекомендуемым. Некоторые условия, на которых реципиент соглашается доверять рекомендателю, подразумевают экстернализацию хода мысли, позволяющую, за счет опоры на материальные следы, использовать эффективные инструменты возмездия. Утверждается, что экстернализация определяет, будет ли вся сигнальная система тяготеть к «инфляционной» (потеря «покупательной способности» каждым отдельным сигналом при сохранении его способности указывать на значимые атрибуты) или девальвационной (потеря способности указывать на значимые атрибуты) динамике. В статье используются примеры из сравнительного исследования академических рынков, символов академического статуса и механизмов контроля исследовательской продуктивности (ученые степени, показатели цитирования и т. д.).

Ключевые слова: социология недоверия, социология подозрительности, социология науки, стратегическая интеракция, Эрвин Гоффман, принципал-агентские отношения, наукометрия, академический мир

Каждый раз, когда индивид попадает в поле зрения других, он становится для них источником информации о себе (Goffman, 1959: 1). И одновременно — для этих других и источником информации о них самих, но в еще большей степени — о третьих лицах, о которых он может сообщать что-то намеренно или вопреки своему желанию или вовсе без осознания этого. Мы можем внести в это изобилие возможностей некоторый порядок, выделить в подобном обмене сигналами три роли — А — реципиента информации, В — рекомендателя, того, от кого А получает эту информацию, и С — рекомендуемого, того, к кому информация относится

(Соколов, 2009). Так, А может узнать от В, что С — конвертатор, знаток вин, человек, замеченный в нечестной игре в покер, и автор статьи, которую обсуждают в кулуарах Американской социологической ассоциации.

Теоретически здесь возможны все мыслимые комбинации физических тел и ролей. А, В и С могут быть разными индивидами. А и В могут быть одним человеком, а С — другим (в этом случае А оказывается частью разума, нуждающейся в информации о С, а В — другой частью разума, поставляющей ее), или А — одним человеком, а В и С — другим (объект одновременно сообщает информацию о себе), или А и С могут быть одной личностью, а В — другой (как в случае с психотерапевтом, сообщаящим индивиду информацию о нем же), наконец, все трое могут располагаться в одной телесной оболочке — индивид испытывает самого себя, чтобы узнать, кем он является на самом деле¹.

Эрвин Гоффман, более чем кто-либо из социологов склонный рассматривать реальность как циркуляцию информационных потоков (Anderson, Hughes, Sharrock, 1985: 77), посвятил «Представление себя другим в повседневной жизни» и «Стратегическую интеракцию» случаям, когда А и В являются одним индивидом, а С — другим (индивид, сознавая, что своим поведением сообщает аудитории информацию о себе, пытается отредактировать ее). В других его работах мы находим А и С, противостоящих В (например, в работах по конструированию идентичности в психиатрии, в которых другие становятся для индивида источником информации о нем самом), и, наконец, А и В и С в одной телесной оболочке, воплощенные в игроке в казино, проигрывающем деньги, но «выигрывающем» веру в то, что он обладает характером, который проявляется в способности невозмутимо принять потерю (Goffman, 1967). В этом тексте мы попробуем добавить еще одну вариацию этой схемы, которой Гоффман странным образом пренебрег — ситуацию, в которой А, В и С — это разные индивиды или целые группы индивидов. Мы увидим, что этот ход позволяет найти некоторое количество точек соприкосновения между формальной микросоциологией и областями исследований, которые до сих пор соприкасались с ней относительно слабо, а именно, принципал-агентскими отношениями, исследованиями «общего знания» и эпистемическими играми, информационной экономикой Спенса и Стиглица, а также социальными исследованиями науки. Некоторые сюжетные линии, которые возникают под таким углом зрения, могут быть прослежены далеко за пределами межличностного взаимодействия — традиционной области микросоциологии — в анализ мезо- или даже макросоциальных процессов, представляющих интерес для политической социологии, теории стратификации и социологии академических институтов. Целью

1. Вернее было бы сказать, что в любой ситуации, когда один индивид разузнает что-то о другом, всегда присутствует {АВ}, {С} и одновременно {А} {ВС} — один пытается извлечь информацию, полагаясь на свое суждение, второй транслирует ее, пытаясь отредактировать. Помимо двух внутренних В каждого из них, однако, может существовать внешний {В}, и именно он будет интересовать нас в этой статье. Можно расширить эту схему, добавив случаи, когда ее персонажи становятся нечеловеками — например, В — прибор, а С — природное явление. Мы, однако, не будем рассматривать эти случаи.

этой статьи будет показать, как выбранная перспектива придает теоретическое единство совершенно разрозненным на первый взгляд дискуссиям.

Далее мы рассмотрим по очереди проблемы, которые рекомендательные отношения ставят перед А (чья задача понять, в какой мере можно полагаться на рекомендации В), затем перед В (чья задача — сохранить веру А в себя) и, наконец, С (который хочет использовать то, что известно об отношениях А и В, для того, чтобы произвести лучшее впечатление на А). Мы также остановимся на том, как логика взаимоотношений между ними ведет к общей эволюции сигнальных систем, в рамках которых циркулирует социальная информация в данном обществе. Перед этим, однако, нам надо будет сказать несколько слов о природе информационных дистанций, которые обуславливают необходимость для А обращаться к услугам В.

В качестве эмпирических примеров используются данные проекта «Система статусного символизма в науке: сравнительно-исторический анализ и оценка эффективности», в ходе которого были взяты интервью у представителей социальных наук, затрагивавшие вопросы функционирования рынков академического труда и использования формальных индикаторов в управлении наукой в пяти странах (Великобритании, Германии, России, США и Франции), в котором автор участвовал в 2010–2011 годах (Соколов и др., 2015).

Откуда берутся дистанции?

Почему А может вообще потребоваться рекомендация от В для С? Простейшее объяснение состоит, разумеется, в том, что В может наблюдать С с меньшей дистанции, что позволяет ему оценить С точнее. Эта дистанция может быть трех видов — физическая, возникающая в силу локализации игроков во времени и пространстве, культурная (Schutz, 1976 [1945]; Collins, Evans, 2002), обязанная своим появлением неравномерной социальной распределенности знания, и моральная, отражающая готовность самого С делиться достоверной информацией о себе с В (Sahlins, 1972). А может не иметь контакта с С, с которым взаимодействует В. А может иметь этот контакт, но сомневаться, что поймет поступивший от В сигнал; А может подозревать, что С не захочет делиться с ним сведениями или намеренно исказит передаваемую ему информацию, но по той или иной причине согласится ее предоставить, если попросит В.

Виды дистанций, естественно, не исключают один другого. Скажем, классическая информационная асимметрия в экономике — пациент не может определить качество услуг врача, а врач знает, но не обязательно хочет этим знанием делиться — возникает из-за сочетания культурной и моральной дистанций (Akerlof, 1978; Stiglitz, 2000). Соблазнительно представлять себе человеческое сообщество как заключенное в трехмерное пространство, в котором каждая пара индивидов находится на определенном расстоянии друг от друга по каждому из измерений. К несчастью, этой простой картинкой ограничиться невозможно. Культурные

и моральные дистанции специфичны для определенной области взаимодействия (А может полностью доверять суждению В в одной области, но не доверять в другой — скажем, полностью доверять как врачу, но не доверять как отцу и мужу)². Кроме того, дистанция различается в зависимости от того, с чьей стороны она оценивается. А может считать В своим другом, а В — не считать А своим³. Часто, например, возможность для А получить информацию от В, поскольку тот пользуется доверием С, основано на том, что С, скорее всего, не знает, что В воспользуется этим доверием, чтобы передать сведения А (подумайте об офицере С, делящемся секретной информацией с другим офицером, В, не подозревая, что тот вражеский шпион)⁴.

Проблема А. Некоторые основные темы в социологии подозрительности

Теперь мы можем лучше представить себе ситуацию, в которой находится А, который хочет, например, воспользоваться услугами С, но не полагается полностью на своего внутреннего эксперта В в оценке его качеств. Он обращается к внешнему В, который обладает в его глазах репутацией специалиста в этом вопросе. Возьмем ситуацию, когда между А и С происходит рыночный обмен. Любая пара обменивающих что-то на что-то субъектов А и С ориентируется на ожидаемую полезность (expected utility) обмениваемых благ. Если для обоих то, что они получают, кажется более ценным, чем то, с чем они расстанутся, то обмен может состояться, хотя его точные условия являются предметом переговоров. До обмена индивиды однако не знают в точности, что они получат⁵. В этом смысле А имеет основания быть

2. Значительная часть исследований в социологии профессий (Starr, 1982) и науки (Collins, Evans, 2002) посвящены тому, как исторически происходило делегирование авторитета суждения группам экспертов. Так, в результате подобного делегирования большинство взрослых членов современных обществ согласились с тем, что не имеют необходимых культурных ресурсов для вынесения суждения о собственном физическом здоровье. Шюцевские «культурные карты», таким образом, постоянно перерисовываются. Разумеется, обнаруживаются индивиды и субкультуры, которые отвергают доминирующее представление о распределении осведомленности и исходят из того, например, что могут диагностировать свои болезни не хуже докторов, а состояние глобального климата — не хуже климатологов. На примере климата мы видим, что разные культурные карты часто служат материалом для возведения социальных барьеров.

3. Моральным дистанциям свойственно находиться в отношениях двойной контингенции (Parsons, 1968; Vanderstraeten, 2002). Дистанции, которые проводит каждый индивид, производны от моральных дистанций, какими этот индивид их предполагает, они проводятся его контрганетом (я готов считать своим другом А, если он считает себя моим; при этом я отдаю себе отчет в том, что его дружба может симметричным образом зависеть от моей).

4. В некоторых отношениях, моральная дистанция кажется более фундаментальной, чем культурная и физическая, поскольку индивиды, морально близкие друг другу, обычно в состоянии изыскать средства для преодоления культурной дистанции, но не наоборот. Тем не менее это преодоление может сопровождаться такими издержками для обеих сторон, что они все-таки предпочтут прибегнуть к посредничеству В.

5. Говоря об оценке, мы подразумеваем две переменных — с одной стороны, математическое ожидание полезности объекта, с другой — вероятную ошибку этого ожидания. Индивиды могут иметь завышенные ожидания в отношении того, что они могут получить в результате обмена. Они также могут иметь правильное, но не слишком точное представление. Ожидаемая полезность не эквива-

готовым заплатить за услуги В, если тот увеличит точность его ожидания. Но это лишь начало истории.

На суждение В не всегда можно полностью полагаться в силу моральных рисков. Истоки недоверия к нему понятны, когда В и С являются одним и тем же лицом — А приходится обращаться к С с просьбой оценить самого себя и свои услуги⁶. Очевидно также, что, когда А и В являются одним лицом (индивид полагается на собственное суждение), аналогичная проблема обычно не возникает (если мы не имеем дела с поклонником Фрейда, допускающим, что одна часть его разума водит за нос другую). В случае, когда А, В, и С — разные субъекты, ситуация становится менее определенной. Есть некоторое количество причин, по которым на В нельзя полагаться. Во-первых, если предоставление услуги А связано с какими-то выигрышами для В (его услуги оплачиваются, А испытывает к нему благодарность и т. д.), то В может испытать искушение преувеличить собственную осведомленность. Во-вторых, В может вступить в сговор с С. Если В может повлиять на ожидания С, то, склонив их в его пользу, В может рассчитывать на вознаграждение и от него⁷.

Чтобы решить, можно ли воспользоваться услугами В, А должен определить, насколько такой сговор вероятен. В этом смысле для использования внешнего эксперта В, ему приходится по-прежнему полагаться на своего внутреннего В, однако последнему достается экспертиза иного рода — метаэкспертиза (Collins, Evans, 2002), которая состоит, с одной стороны, в оценке того, стоит ли доверять суждению В, во-вторых, в том, можно ли доверять самому В⁸. Кажется, что доверие к самому В возможно при выполнении нескольких условий.

лентна математическому ожиданию выигрыша, поскольку зависит также от возможности ошибки. Об ожидаемой ошибке можно думать как о функции дисперсии ожидаемого результата. Эксперименты со времен Д. Канемана и А. Тверски показывают, что значительное большинство людей предпочитают обменять жетон на банкноту в 50 долларов предложению обменять жетон на возможность сыграть в орлянку и выиграть 100 — если выпадет орел — и 0, если выпадет решка (Kahneman, Tversky, 2013). Хотя математическое ожидание одно и то же, точность прогноза влечет за собой значительные вариации в привлекательности каждой из опций. Желание минимизировать ожидаемую ошибку можно понимать как выражение избегания риска. Более изощренное понимание связывает ее с минимизацией ожидаемой досады (expected regret), на которую может рассчитывать индивид, совершивший ошибку (Sugden, 1985; Zeelenberg, 1999; Zeelenberg et al., 2018; Соколов, 2019). Избегание досады может, в действительности, провоцировать рискованное поведение — как когда индивид покупает лотерейные билеты (высокорискованное поведение), чтобы не ощущать сожалений, если вдруг окажется, что миллионный приз был совсем рядом. Каков бы ни был механизм, точная оценка предпочтительнее неточной.

6. Как если бы университет предложил своим профессорам самим оценивать, сколько их услуги стоят на открытом рынке.

7. Поступив так, В может оказать услугу одновременно А и С. Желание А иметь точную оценку чувств С по отношению к ней и желание С иметь высокую оценку не обязательно противоречат друг другу, так что В — Сганарель в комедии дель арте — вполне может заслужить благодарность обоих, ничем не погрешив против морали. Однако в общем случае такое совпадение интересов маловероятно.

8. Метаэкспертиза также может быть отдана на аутсорсинг, например, Гарри Коллинзу и его коллегам из «Третьей волны» STS, но для того, чтобы решиться на это, необходима мета-метаэкспертиза.

1) Если А ощущает, что они находятся на нулевой моральной дистанции, и В не имеет причин вводить его в заблуждение.

2) Если В не знает, что служит для А источником информации.

3) Если выигрыш от возможного введения А в заблуждение будет для В сопряжен с большими потерями, связанными с тем, что функции рекомендателя вплетены в другие важные для него роли.

4) Если А верит, что В верит, что А поймет, если его доверие было обмануто, и сможет отомстить за это.

5) Если А предполагает, что В не удастся убедить С в своей способности манипулировать его, А, оценками, и обменять эти оценки на что-то, что есть у С.

Далее мы рассмотрим эти пункты по очереди.

Моральные дистанции. Как уже говорилось выше, А может довериться В, полагаясь на мысленную карту, которая определяет вероятные моральные дистанции между В и С и им самим, и позволяет оценить, кто из них может на кого рассчитывать. Моральные дистанции можно грубо разделить на два класса — аффективные и структурные (ср. с: Granovetter, 1985). Аффективные привязанности имеют своим истоком личные отношения (супругам редко предлагают стать рекомендателями друг друга, а им самим этикет предписывает воздерживаться от попыток выступить таковыми, чтобы не ставить других в неудобное положение, заставляя отвергать их советы). Однако они не обязательно проистекают из эмоциональной близости или личной привязанности. Иногда за предполагаемой честностью стоит структурная связанность позиций. А может пытаться оценить урон, который нанесет самому В выбор им, А, неудачного действия⁹. Если они, в некотором критическом смысле, находятся в одной лодке, можно рассчитывать на то, что В даст лучший совет, который может. К несчастью, здесь, как и выше, А необходимо проникнуть в сознание В, определив, как тот представляет себе последствия для самого себя поступков А (может ли быть так, что В на самом деле не видит себя «сидящим в одной лодке» с ним). В предельных случаях, однако, связи могут быть достаточно сильными, чтобы позволить индивиду рекомендовать самого себя. Так, врач, предлагающий свои услуги тяжелобольному халифу, даже зная, что будет казнен, если тот не выздоровеет, безусловно, заслуживает доверия по части искренней уверенности в своих силах¹⁰. Таким образом, моральная дистанция

9. Изложение в терминах границ радикально упрощает природу проблемы. Скорее, А должен учитывать, какими будут следствия его поступков в свете информации, сообщенной В, для В, и оценивать, мог бы В предвидеть эти следствия и в какой степени В можно заподозрить в манипуляции информацией с целью заставить предпринять желательные для него, В, шаги. По идее, А даже может пытаться реконструировать подлинную информацию, исходя из ложной, которую В сообщает ему, опираясь на силу подобной дедукции. Примеры можно найти в бюрократических интригах, шпионской литературе и политической коммуникации. В обширном классе ситуаций, в котором В рекомендует С, однако все эти сложности сводятся к простой оценке того, может ли В быть связан с С настолько, чтобы завязать ценность его услуг, поскольку ответные действия А относительно однозначны, и все стороны могут их предвидеть.

10. Теория рыночных сигналов основана на предположении, что за любым надежным сигналом стоит подобное равновесие — его испускание экономически оправданно только для того, в отноше-

отчасти определяется типом отношений между индивидами (эмоциональная близость), отчасти — взаимозависимостью (структурная близость), отчасти — их моральными качествами (принято считать, что некоторые люди находятся на такой дистанции ко всему прочему миру, что на их слово все и всегда могут полагаться (Shapin, 1995).

Неосведомленность. Помимо веры А в то, что В видит его интересы продолжением своих, А может полагаться на то, что В вовсе не придает значения возможности ввести его, А, в заблуждение — потому что не догадывается, что служит для А источником информации. Действительно, любой человек является для других источником самой разнообразной информации, по большей части совершенно неосознанно. Про поскользнувшегося можно сказать, что он рекомендует остальным поверхность как скользкую и ненадежную. Одна из возможностей для А получить от В, который компетентен в соответствующей сфере, точную характеристику С, состоит в том, чтобы тайком наблюдать за В, не зная, что за ним наблюдают (поэтому все хотели бы знать, где обедают шеф-повара). Чтобы эта возможность была реализуема, однако, надо, чтобы А мог распознать оценку В, даже если причины этой оценки скрыты от него за культурным барьером. Ничего не знающий о зоологии А может оценить, например, что доклад зоолога-С завершился общими оациями — поскольку он знает, что такое оация. Однако условием этой возможности является то, что В действительно остается в неведении о своем влиянии на А. Во всяком случае, в некоторых сферах основной движущей силой при развитии сигнальных систем является распространение информации, что С осведомлен о том, что А опираются на некоторые виды сигналов¹¹.

Сверхдетерминация. С возможностью наблюдать за неосведомленным В связана следующая опция. В может знать о том, что служит источником информации о С для А, но не придавать этому особого значения, поскольку в появлении этой информации на свет преобладают другие и более важные соображения. Среди прочего, возможно, что, выдавая А рекомендации для С, он одновременно выдает их другим А₂ и А₃, которые для него существенно более важны и при этом более компетентны. С этим связаны естественные ограничения для процесса превращать свои рекомендации в предмет обмена. Если рекомендации, за которыми на-

нии кого данный сигнал является истинным (Spence, 1973; Spence, 2002). Проблема заключается в том, что равновесие сохраняется лишь до тех пор, пока существует уверенность, что сигнал будет считан. Теория рыночных сигналов, таким образом, объясняет, как уже сложившаяся сигнальная система может воспроизводиться, но вряд ли может объяснить, откуда возникает новая.

11. Самым известным примером такой динамики могут служить символы классового статуса (Goffman, 1951), которые радикально меняют свое значение или исчезают вовсе, как только информация о том, что они повсеместно распознаются как таковые, становится общим знанием. Возможно, что было время, когда аксессуар с логотипом известного производителя представлял собой просто сигнал, свидетельствующий о богатстве обладателя, способного потратить деньги на предмет заведомо бесполезный. Однако со временем символ богатства превратился в символ намерения произвести впечатление своего богатства, и даже хуже того, в подозрительный символ намерения произвести впечатление богатства за счет средств, которые обходятся дешевле, чем какой-либо альтернативный сигнал (собственный вертолет, например).

блюдает А, обращены к другим А₂, А₃ и т. д., более искусственным, чем он, он может надеяться, что В не решится на обман.

Если мы возьмем науку (и некоторые другие области социальной жизни), здесь рекомендации рекомендуют рекомендателя. Научная коммуникация является постоянным потоком выдачи учеными рекомендации друг другу. Любые признаки, показывающие в глазах А, что В считает работу С интересной и достойной внимания (прямые рекомендации, ссылки на нее, включение в обзоры, предоставление С публикационного пространства в журнале или пленарного выступления на конференции), являются символом академического статуса. Индивиды нетерпеливо ловят эти сигналы, считают их и транслируют дальше, и в процентном отношении обмен такой информацией составляет значительную часть коммуникации между учеными.

Действительно, принято воображать ученых обсуждающими новые идеи, но есть подозрение, что эмпирическое исследование бюджетов академического времени показало бы, что они в основном пишут электронные письма по организационным вопросам и сплетничают, причем профессиональные неудачи других являются одной из любимых тем этих сплетен. Ситуации, когда известному ученому с завышенной самооценкой присылают отказ в участии в конференции, менее известному ученому, после ободряющего письма от знаменитого редактора журнала (которым он успел похвастаться в фейсбуке) приходит *reject*, или очень крупный ученый соглашается выступить с постерным докладом на международной конференции — становятся готовыми сюжетами для обсуждения за их спиной. Каждый погруженный в атмосферу этих обсуждений представляет себе, какие незначительные поведенческие нюансы превращаются в этом контексте в статусные сигналы, как участники круглого стола напряженно следят, сколько раз следующие ораторы ссылались на выступления предыдущих, и переживают и обижаются, если их собственные реплики не привлекают внимания¹². Если индивиды, дающие друг другу рекомендации и ревниво следящие за рекомендациями, данными другими, принадлежат к одной дисциплине, то культурная дистанция между ними невелика, и каждый может оценить суждение каждого. В этом смысле объектом сплетен может стать не только С, который получил низкую оценку от В, но и В, который оценил С неадекватно¹³. Прочитав по совету другого человека бездарную статью, или пригласив по его настоянию на семинар негодного оратора, мы зададимся вопросом о его способности судить о качестве научной работы. Поскольку

12. Зацикленность на учете символов собственного признания повсеместно считается постыдной, но при этом повсеместно же и распространена. Многие крупные ученые были бы удручены, узнав, источником какого числа шуток является тот факт, что данные на их странице Российского индекса научного цитирования обновляются ежедневно.

13. Разумеется, происходящий в таком случае процесс восстановления когнитивного баланса, в духе теории Хайдера, будет работать в обе стороны — В может потерять часть своих позиций в глазах А, но А может убедить себя, что и С не так плох. В любом случае, однако, эта ситуация содержит риски для В, которых он попытается избежать. Соображение предложено автору Анжеликой Цивинской.

это есть часть профессиональных квалификаций ученого (и в том числе предположительно, коррелят качества его собственной работы), тот, чьими рекомендациями остались недовольны, теряет в наших глазах часть собственного авторитета, и как и любой другой компрометирующей информацией, этими сведениями мы рады поделиться с другими.

Существованием этого механизма можно объяснить ситуацию, которую в интервью описал американский профессор:

Вы знаете, в социологии [публикации] — это то, что нужно [чтобы найти работу]. Нужно чтобы тот, кто только закончил аспирантуру, публиковался в лучших журналах. И, знаете, я не уверен, что это признак здоровья дисциплины... Я думаю, что это свидетельство того, что отборочные комитеты (hiring committees) отдали идентификацию качества на аутсорсинг редакторам журналов. Отборочные комитеты просто чувствуют себя все менее и менее уверенными в своей способности разобраться в качестве кандидатов самим... Вы знаете, область [социологии] такая большая, что никто не может быть экспертом сразу во всем. И то, что [комитеты] делают — это, по сути, просят журналы сделать за них их работу. Поэтому иметь статью в лучшем журнале — это сигнал, который позволяет отборочным комитетам сортировать, во всяком случае, на уровне топовых университетов, сортировать кандидатов (профессор, США).

Доверие редактору профильного журнала, помимо небольшой дистанции, основано на том, что сговор редакции журнала с аспирантом маловероятен — статью слишком низкого качества заметят, и тень неизбежно падет на редактора.

Это не означает, что в научных дисциплинах способность испускать статусные сигналы не становится политическим инструментом. Особенно в так называемых дисциплинах с низким консенсусом мы сплошь и рядом находим свидетельства борьбы между школами и течениями, игнорирующими работы друг друга и надеяющимися тексты своих сторонников преувеличенной ценностью (Scheff, 1995). Однако наблюдатели часто надеются, что эти тенденции могут быть сбалансированы опасением потерять лицо вследствие плохих рекомендаций и общим для всех представителей дисциплины надеждой, что станут при жизни свидетелями того, как комната социальных секретов будет открыта. Это не предохраняет от манипуляций вовсе, хотя, предположительно, накладывает на них некоторое ограничение.

В целом действующее здесь правило выглядит так: чем выше ставки для В в активности, побочным следствием которой является производство сигнала для А, тем больше на него можно полагаться. Инвестиционный банкир, долларом сигнализирующий, какие стартапы кажутся ему перспективными, может считаться здесь эталоном¹⁴. С другой стороны, чем более изолирована активность по произ-

14. В истории фондовых рынков имеются (возможно, полумифические) истории о миллионных тратах, осуществлявшихся, чтобы подать ложный сигнал и заручиться миллиардными прибылями. История о Натане Ротшильде, дающая понять, что Ватерлоо проиграно, скидывая свои акции, и тем

водству сигнала от иной деятельности, в которую вовлечен В, тем больше вероятность, что этот сигнал будет использован как объект продажи или обмена.

Последнюю возможность можно рассмотреть на примере защит диссертаций в России, которые представляли собой рекомендацию, выдаваемую диссертационным советом молодому члену корпорации. В другом месте автор с коллегами утверждали (Соколов и др., 2015: 10–16), что основной причиной девальвации степеней в России было то, что они а) служили скорее инструментом административного контроля над рынком академического труда (или рекламы для неакадемической аудитории), чем использовались как рыночный сигнал для коллег-нанимателей; б) их защита была актом, которые мог произойти, по сути, вне поля зрения широкого круга коллег. Мы еще вернемся к этому далее.

Потенциал возмездия. А может полагаться на то, что В опасается, что А узнает о его, В, измене, и предполагает наличие у него, А, ресурсов для возмездия. Три ресурса в этом смысле находятся в его распоряжении — статистическое мышление, материальные следы и социальная (дез)организация. В может осознавать, что если дистанция, мешающая А самому наблюдать за С, физическая по своей природе, то А может прибегнуть к выборочным проверкам, тем самым обходя невозможность следить за С все время. Поскольку для В попасться один раз из 100 возможных часто ведет к потерям, не окупающимся 99 удачными разами, то 1% случайных проверок со стороны А должен служить достаточным сдерживающим фактором.

Вторым ресурсом является обращение к материальным следам, которые расширяют временной диапазон этих инспекций и сохраняют некоторые из них для аудиторий, которые в принципе не могут наблюдать исходный эпизод¹⁵. Материальные следы, предположительно, способны сохранять отпечаток прошлых событий; аудиозапись, сделанная на скрытом записывающем устройстве, например, подтвердит, что я получил преступный приказ, который мне отказались отдать письменно.

Третьим ресурсом является социальная (дез)организация, подразумевающая сличение показаний нескольких В. Использование дезорганизации основано на том, что несколько В а) вряд ли имеют полностью совпадающие интересы; б) вряд ли в состоянии координировать свои версии событий, если эти версии отличаются от того, что каждый из них видел своими глазами. В нашей элементарной модели А обращается к В, чтобы получить оценку услуг С. Он может, однако, обратиться к нескольким В₁, В₂ и В₃. Если С попытается прибегнуть к подкупу, то для него сложность задачи многократно увеличится, поскольку, помимо того, чтобы заручиться помощью каждого из В по отдельности, ему придется добиться от каждого из них идентичных показаний. Для ряда В это увеличит риски, поскольку, помимо

самым обрушивая рынок, а затем в момент паники скупающим его назад, может считаться архетипической. Трюк, понятно, был основан на абсолютной уверенности Ротшильда, что за каждым его действием следят внимательные глаза.

15. Современная бюрократия, как обнаруживают один за другим высокопоставленные преступники, вообще производит и сохраняет столько документов, что их последующее уничтожение становится уже совершенно невозможным.

того что А со временем может убедиться в том, что С не обладает желательными свойствами, они рискуют немедленно попасться на том, что их свидетельства не совпадают. Здесь, как и выше, основным инструментом против обмана оказывается неопределенность в отношении того, кто из участников уже знает или может узнать. Значительная часть практик правосудия основана на том, что успешная коллективная ложь является куда менее тривиальным социальным достижением, чем озвучивание правды¹⁶. Если добавить к этому возможное несопадение интересов рекомендателей (для В1 желание скомпрометировать В2 в глазах А может превосходить желание поддержать С), добиться от них согласованной лжи непросто¹⁷.

Наука, опять же, представляет собой удачный пример. Теоретически всех ученых в данной дисциплине можно заподозрить в том, что они участвуют в общем заговоре с целью введения обывателей в заблуждение, рекомендуя друг друга и создавая кружок взаимного восхваления. Однако восхваление имеет обратной стороной создание статуса восхваляемого. Поскольку статус является *excludable* и позиционным благом — чем больше его у одного, тем меньше у другого — то каждый ученый испытывает внутреннее отторжение при мысли о том, чтобы делиться им без разбора. Данное ограничение проявляется еще более отчетливо в случаях, когда ученым приходится делить, например, исследовательское финансирование. Это позволяет надеяться, что большое число рекомендаций скапливаются все-таки в руках тех, кто в наибольшей степени продвигает повестку дисциплины в целом, преодолевая естественную враждебность ученых по отношению друг к другу.

Суммируя, социальная организация, обладающая наибольшей способностью убедить А, что нечто произошло, — это в некотором роде именно та организация, которую сложнее всего централизованно координировать, чтобы ввести кого-то в заблуждение. Действия участвующих в ней агентов вписаны во множество других порядков, которые, предположительно, не оставляют им даже времени задуматься о том, что они как-то влияют на восприятие А. Кроме того, даже осозная они это, все равно их интересы слишком антагонистичны, чтобы они могли выступить союзниками.

Эволюция некооперации. Наконец, А в своей оценке рисков того, что В вступит в сговор с С, может учитывать, что С находится в положении, аналогичном его собственному. С приходится оценивать, не преувеличивает ли В свое влияние на

16. Это знал уже автор самого первого в истории детектива, герой которого поймал лжесвидетелей на том, что они не договорились, под дубом или мастиковым деревом Сусанна предавалась греху. Кроме того, кажется, что ложь в ситуации, когда часть участников излагает истинную версию событий, причем среди них есть общее знание о том, кто лжет, создает стресс, для преодоления которого нужна особая твердость духа (Lamont, 2009).

17. Надо добавить к этому то, что один из В — всегда внутренний эксперт А, о степени осведомленности которого внешний В и другие могут только догадываться. В целом самые изоциренные коллективные фабрикация (Goffman, 1974) обычно терпят неудачу, поскольку никто в точности не знает, что знает их жертва.

А, можно ли надеяться, что он обманет доверие А в его, С, пользу¹⁸ и удастся ли С совершить возмездие, если В обманет его. В этом смысле продать С свои услуги для В является нетривиальным достижением, а А может сделать его еще более сложным, например, выбирая В, который до того был слабо связан с С и имеет немного шансов соприкоснуться с ним снова.

Примеры институциональных воплощений всех этих механизмов легко разглядеть в эволюции диссертационного комплекса в России. Те, кто отвечал за диссертационное законодательство, видели себя А, которым необходимо гарантировать себя от поползновений сомнительных В и недобросовестных С. Меры, направленные на повышение качества защит диссертаций, представляли собой вариацию на одну из шести тем, которые читатель легко узнает: 1) требование широкой публикации, увеличивающее число потенциальных рекомендателей, которые могли бы почувствовать себя задетыми некомпетентностью работы нового члена цеха; 2) в том числе публикации в журналах, в которых редактор и рецензенты, выступающие как рекомендатели, в силу своей структурной позиции заинтересованы в поддержании высокого мнения об издании; 3) изоляции оппонентов и ведущей организации от связей с диссертантом; 4) требования к руководителю, оппонентам и членам диссовета, исключающие, что организации начнут штамповать диссертации в целях извлечения прибыли от роли недобросовестного рекомендателя; 5) передачу все большей роли экспертным советам ВАК, которые должны были перепроверять работу диссоветов на местах и которые, в силу удаленного положения в Москве, по идее не должны были иметь связей с нижестоящими¹⁹; 6) персональные кары для руководителей, оппонентов и членов диссоветов, чью работу экспертные советы ВАК забраковали.

18. Что вдвойне проблематично, учитывая, что В сложнее претендовать на безупречные моральные качества в глазах С, которому он помогает обмануть А.

19. На самом деле, связи бигменов и бигвименов на местах с экспертными советами являлись совсем нередким делом. Вот как эта картина представала в интервью с известным российским ученым: «Информант: В экспертном совете ВАК я не был никогда.

Интервьюер: А знаете ли вы что-нибудь о том, как он работает?

Информант: Ну конечно, до меня многие вещи доходят. Там членами экспертного совета мои хорошие люди были, друзья... До последних лет, конечно, там личные отношения имели значение. Но это, если схематично, на уровне блага: я тебе, ты мне. На уровне блага, на уровне знакомств, на уровне хорошего отношения... Более того, я один-единственный раз в жизни сам воспользовался этим. Я вообще слабые диссертации не выпускаю, если я научный руководитель. Но был один-единственный случай, когда по стечению обстоятельств ну надо было выпустить одну кандидатскую работу, которая, конечно, была слабенькой. Ну бывают слабые выпускницы. И потом ее вызвали на совет. Я позвонил и честно сказал: «Ребята, ну диссертация слабовата, я это сам знаю. С другой стороны, она не слабее тех, которые у вас проходят, это я тоже знаю. Вот если она не слабее тех, которые у вас проходят, то хорошо бы, чтобы она прошла». И она прошла... Хотя я хорошо знаю, что гораздо более сильную диссертацию зарубили, тот же экспертный совет. Даже я знаю две такие диссертации. Но по одной был жив академик NN. Я ему позвонил [говорю]: «NN, сильная докторская диссертация». Начал ему объяснять. Он говорит, не объясняйте. Мне достаточно вашего слова, что это достойная диссертация. Пусть обжалует в Президиум ВАК. Ну в общем, он получил докторскую диссертацию, действительно по-настоящему блестящая работа, он сейчас профессор двух ведущих вузов» (профессор, Россия).

Что влияет на предпочтение А того или иного механизма защиты? В этом пункте, видимо, принципиальное значение имеет то, с какого рода дистанциями мы имеем дело. Если дистанции сугубо физические, то угроза возмездия обманутого А может быть достаточной (покупатель фруктов узнает, правду ли ему сказал продавец (в данном случае, выступающий как В и С в одном лице) про сладость дыни, как только вернется домой)). Однако если она культурного или социализационного свойства, реалистически рассуждая, А может не рассчитывать когда-либо узнать, обманули его или нет (пациент не знает, удачно ли было лечение, по сравнению с применением другого лечения). В этих условиях, значительная часть институтов, которые основаны на потенциальном возмездии со стороны А при повторяющемся взаимодействии просто не работоспособны²⁰. Кроме того, символы, очевидные для инсайдеров в одной академической дисциплине, могут стать непрозрачны для А из другой дисциплины, и даже если они представлены в изоляции, он не знает, как ими воспользоваться:

В [университете] при начислении надбавок никто не учитывает порядок соавторства. А в public health все знают, что первый автор все написал, второй — скорее всего, руководитель первого, который тоже вложил, но третий автор просто написал комментарии вроде «переставьте этот абзац». А для тех, кто это не понимает, соавторство — круто (доцент, Россия).

При возникновении подобных проблем используются другие механизмы защиты, в которых основная роль отводится моральным дистанциям между А и В (А обращается к В, потому что он кажется носителем безупречного морального характера или, как он предполагает, является его близким другом), а также манипуляцией структурными переменными, привязывающими В к А (например, оповещение придворного врача о том, что он не переживет своего царственного пациента). В еще большей степени, впрочем, кажется, что акцент переносится на институциональные устройства, делающие стговор между В и С маловероятным — например, поощряющие разных В конкурировать за предложение А своего совета, критикуя в этом процессе один другого, или подбирая их так, чтобы исключить сильные связи между ними, благо принцип отбора является реальностью, судить о которой А вполне компетентен. Наконец, эта ситуация создает запрос на роль особых В+, которые могут указать А на реальность, которую тот способен наблюдать, хотя и не догадывался об этом прежде. В+ может открыть для А, что он компетентнее, чем сам думал.

Одним из таких В+ в истории академического мира был Юджин Гарфилд, заронивший идею о том, что цитирования могут быть превращены в систему сигналов, решающую проблемы А. Цитирования представляют собой рекомендации, кото-

20. Одна из неинституциональных теорий (Klein, 1997) объясняла феномен надежности эксперта и, шире, феномен репутации повторностью взаимодействия: покупатель и продавец встречаются однажды, но советчик (knower, В в терминологии этой статьи) может взаимодействовать с покупателем снова и снова, и в этом смысле больше озабочен соображениями продолжения кооперации.

рые одни ученые выдают другим ученым для третьих ученых. Существует обширная литература о феноменологии цитирования, обстоятельно исследующая, берет ли цитирующий автор цитируемого в заложники или платит ему дань уважения (Baldi, 1995; Bornmann, Daniel, 2008). Что бы из этого ни было ближе к правде, нельзя избежать того, что цитирующий всегда указывает на автора другого текста как на важный источник, пусть хотя бы в сугубо отрицательном смысле (критикуя кого-то, мы как минимум даем понять, что предполагаем, что ошибки критикуемого могут ввести в заблуждение кого-то другого). В случае с цитированиями особенно отчетливо заметно то, что рекомендатель всегда рекомендует самого себя в процессе рекомендации, стремясь, с одной стороны, избежать обвинений в незаконном присвоении чужих идей, а с другой — в незнакомстве с текущей литературой²¹. И в том и в другом случае, однако, они будут скорее думать о реакции анонимных рецензентов и редакторов, об израсходованных печатных знаках, и о реакции тех, кто увидит или не увидит себя в списках литературы, чем о возможных подсчетах А. Если они думают о внешних А, которых они могут ввести в заблуждения, то этими А являются скорее их аспиранты, перед глазами которых они пытаются создать видимость интеллектуальной значительности, собственной и своих друзей. Кроме того, цитирования материальны и могут быть пересчитаны неограниченное количество раз в будущем. А может обратиться к специальному В, чтобы сосчитать их, но деятельность такого В будет в идеале целиком и полностью под контролем²². Наконец, в случае с цитированиями в число экспертов потенциально входит вся дисциплина, включить которую в сговор затруднительно.

В этой точке необходимо сделать важную оговорку. Рассуждения выше были задуманы как реконструкция обыденной теории, которая служит индивидам для того, чтобы упорядочивать мир вокруг себя, и описать то, как другие упорядочивают его. В этом, как и во многих других случаях, теоретик в социальных науках лишь систематизирует работу повседневного теоретика, который, во многих отношениях, стремится систематизировать для себя работу других теоретиков.

Однако то, что некоторая — иногда большая — часть агентов руководствуется некоторой теорией человеческого поведения, не значит, однако, что эта теория верна. Например, широко распространенное убеждение, что такими универсальными формами рекомендаций, как цитирования, российские социологи склонны в естественной ситуации обмениваться с теми, кто находится на небольшой моральной дистанции, или возвращать их как благодарность за экономическое покровительство, является скорее неверным в свете имеющихся данных (Сафонова, 2012). Это не значит, однако, что, будучи неверными, они не являются значимыми по своим последствиям. Чтобы изменить мир, теория не обязательно должна точ-

21. В этом смысле социальные науки отличаются от естественных. В естественных науках подозрением, от которого ученые стремятся защититься в первую очередь, являются обвинения в плагиате. В социальных — в том, что они не знают литературы или понимают ее неправильно (поэтому обвинения в том, что кто-то приписал Веберу идею, которой у того не было, встречаются чаще, чем обвинения в том, что кто-то присвоил веберовскую идею, не сославшись на первоисточник).

22. Во всяком случае, так кажется тем, кто никогда не подсчитывал цитирования.

но его описывать. Рассуждения тех, кто пытался гарантировать себя от злоупотреблений недобросовестными рекомендателями, явно изменили мир, пусть и не тем образом, на который те рассчитывали.

Если этот параграф был посвящен обыденной теории, то в следующих двух мы рассмотрим непредвиденные последствия основанной на этой теории практики.

Проблемы В. Принципал-агентские отношения и следствия экстернализации

Представьте себе В, который, с одной стороны, ощущает себя объектом подозрительности со стороны А, предполагающего, что его, В, рекомендации могут отражать личную заинтересованность в манипуляции оценками А, а с другой стороны — желает сохранить расположение этого А. Такой В в первую очередь заинтересован в том, чтобы иметь возможность полностью рационализировать задним числом свое решение, эксплицировав использованный алгоритм его принятия.

Примером может служить положение В в специфической ситуации, которую отображает рисунок 1 и которая известна как принципал-агентские отношения (Jensen, Meckling, 1984; Мое, 1984; применения к науке: Braun, 1997). На этой схеме А, находящийся на вершине иерархической пирамиды, руководит некоторым количеством С через передаточное звено в виде своих «лейтенантов» В. А отделяет от С физическая дистанция — невозможность одновременно наблюдать за работой многих людей — но также и культурная — он не понимает, чем эти люди занимаются. Чиновник, руководящий наукой, является образцовым примером такого А. Предположим, что В находятся — в смысле культурных дистанций — где-то на полдороге между А и С. Они могут наблюдать С, и они понимают в их работе значительно больше, чем А.

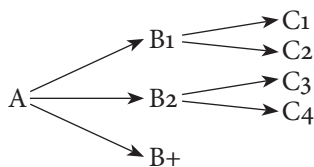


Рис. 1

А, желающий убедиться, что его подчиненные заняты делом, будет требовать у В отчета о деятельности С. Однако отчеты В, будут весьма ненадежной информацией. Во-первых, в ситуации, когда В отвечает за руководство С, плохие результаты последних являются и его собственными. С точки зрения моральных дистанций, таким образом, В расположен ближе к С, чем к А, и А не может не относиться к его показаниям с подозрением. Во-вторых, В и С находятся в отношениях, кото-

рые делают вероятной реализацию схемы, широко известной как «откат» — В завышает стоимость услуг С, деля с ним часть прибыли (не обязательно в виде денег — в академическом мире В может преувеличивать заслуги С, позволяя ему получить высокую зарплату за нестоящую работу, а тот будет расплачиваться почитением к В как к лидеру научной школы). Возникновение такого сговора особенно вероятно, если в других ситуациях роли С и В меняются, и подчиненные могут так или иначе оценивать работу руководителя, например, обращаясь с жалобами к А или выдвигая кандидатуру В на выборах²³. Добавим, что, поскольку в подобной цепочке знакомство В и С неизбежно, значительная часть «раздели и властвуй» схем, основанных на анонимности и предотвращении кооперации, к ним заведомо не применима²⁴.

Все это делает В весьма подозрительным в глазах А (а часто и в глазах С, опасаящихся, что В выслуживается, пренебрегая их, С, законными интересами) и заставляет В искать способы показать, что в его действиях нет ни произвола, ни корысти. Эта интенция обратна той, которую обычно приписывают индивидам в формальной организации — увеличению собственной дискреции. Разумеется, и та и другая интенция совершенно реальны, и чиновники парадоксальным образом имеют основания стремиться одновременно к увеличению собственной свободы маневра, и к ее сокращению в зависимости от обстоятельств²⁵. Идеалом для В является состояние, в котором дискреция все-таки сохраняется, хотя любое принятое решение можно задним числом рационализировать как если бы оно подчинялось правилам. Однако, как и большинство идеалов, этот малодостижим²⁶.

23. Процедура выборов ректора в российских университетах до 2006 года, при которой ректор избирался конференцией и утверждался учредителем, была типичным примером такой двойной зависимости и способствовала раздражавшей Минобрнауки тенденции ректоров выступать как избираемые политики, служащие интересам своего электората (Соколов, Лопатина, Яковлев, 2018).

24. В качестве спасительной меры А может обратиться за помощью к В₂ или В₃ с просьбой дать оценку В₁. Какими будут последствия этого шага, зависит от характера отношений между «лейтенантами». Если они регулярно участвуют в оценке друг друга, то имеются большие шансы формирования сговора уже между ними — особенно если структурно выигрыш одного из них не уменьшает выигрыш всех остальных. Если, с другой стороны, они, скажем, конкурируют за ограниченный объем extractable ресурсов (например, они представляют конкурирующие ведомства, соревнующиеся за благосклонность диктатора), то диктатор не может доверять их оценке уже по противоположной причине — они могут принижать заслуги друг друга. И так и так В не слишком надежны.

25. В истории России имеется много примеров, когда даже реформы начинались или блокировались для увеличения дискреции. Примером может служить Министерство финансов Российской империи, долгое время блокировавшее реформу, регулировавшую пенсионное обеспечение чиновников, чтобы вынудить глав других ведомств приходиться к министру хлопотать за своих подчиненных и в итоге ощущать себя в долгу (Раскин, 2001: 251). Если мы берем образование и науку в России, однако основной мотив введения институциональных новшеств, кажется, был противоположный — никто не хотел оказаться подозреваемым в том, что ведет себя как министр финансов из этого исторического анекдота.

26. Иногда, впрочем, этот идеал приближается к воплощению. Используя академический пример, возможность манипулировать весами категорий, учитываемых Показателями результативности научной деятельности (ПРНД), позволяло иногда администрациям институтов творить чудеса, вознаграждая одних и наказывая других (Соколов и др., 2015: 618–622).

У этого положения, однако, есть несколько непредвиденных последствий, которые мы разберем далее. Как остро осознает В, в потоке событий есть несколько несмешивающихся слоев. Есть (а) реальность, которую В фактически наблюдает; (б) есть то, что, как он предполагает, наблюдают другие люди, оказавшиеся в той же ситуации; (в) то, что В верит, что он сможет доказать другим людям, что происходит в данной ситуации. (б) и (в) не вполне тождественны — В может предполагать, что все распознают данный цвет как «синий» (или выражение на лице как глумливую улыбку), но если люди вокруг заявят, что это не синий, а зеленый, он не сможет доказать им, что они неправы. Напротив, решение задачи или головоломки может быть неочевидно, но В верит, что легко может доказать, что он видит то, чего другие не видят. Продолжением и развитием этих тем является (г) возможность доказать свою правоту некоторое время спустя. Здесь, как кажется, самой надежной гарантией является сохранение материальных следов завершившегося события. Если индивид и окружающие его люди разошлись по поводу природы завершившегося события, которое не оставило никаких вещественных следов, договориться не слишком много шансов²⁷.

Читатель мог уже заметить симметрию в положении А и В. А хочет убедиться, что В говорит правду; В хочет убедить А, что говорит правду. Для В задача принимает форму того, что можно назвать ретроспективной экстернализацией хода его мысли: он хочет впоследствии иметь возможность показать, почему он принял то или иное решение и тем самым доказать свою невиновность в умысле против А. Экстернализация является, как следует из названия, негативом интернализации — в первом случае что-то (например, поддерживаемые обществом моральные нормы) усваивается индивидом и он начинает судить себя самого так, как его судит общество. В случае экстернализации, происходит обратное — индивид пытается сделать ход собственной мысли видимым для других, причем часто других, живущих в другом времени. В добровольно ограничивает себя тем, что в завтра останется от сегодня. В этом смысле наше понимание таких вещей, как распространение формальных показателей деятельности в Академии требует переосмысления. Они часто интерпретируются как попытка достичь большей управленческой эффективности за счет навязывания объектам управления новой субъективности (Shore, Wright, 1999) или опоры на зарекомендовавшие себя практики самопознания (Power, 1997). Другие характеристики чисел, однако, могут быть важнее. С одной стороны, подсчитываемые величины обычно имеют характер записей на материальных носителях. С другой стороны, математические процедуры всегда могут быть воспроизведены, и в будущем А может убедиться, что В следовал в этом смысле инструкции; их применение есть ритуал демонстративного потребления собственной объективности (Porter, 1996).

27. Заметим что удивительным образом то, по поводу чего люди обычно не соглашаются, и то, по поводу чего они думают, что два человека могут легко не согласиться, — не всегда одни и те же вещи. Во всяком случае, в России большинство политически активных субъектов уверены, что любой разумный и честный человек не может не придерживаться тех же убеждений, что и они.

Почему для отношений между А и В может быть характерна большая или меньшая экстернализация и общая склонность видеть настоящее через призму будущего? Мы не можем предложить здесь какого-то универсального объяснения. Вероятно, влияние оказывает сфера деятельности. Причина, по которой наука была особенно восприимчива к эстериоризации, возможно, состояла в том, что она является частью исследовательской коммуникации; ученый должен сделать ход своей мысли полностью воспроизводимым для своих коллег; эти профессиональные рефлексы — можно предполагать — легко переносятся в область администрирования. Аналогично некоторые профессиональные группы могут по самому роду своей деятельности быть склонны экстернализовать опыт (можно подумать, например, о юристах, способных видеть настоящее через фильтр, отделяющий зерна, из которых прорастут судебные доказательства, от плевелов).

Далее, могла иметь значение структурная ситуация, в которой находятся А, В и С. Некоторые типы взаимоотношений особенно стимулируют развитие интенсивных подозрений. Так, возвращаясь к примеру выше, положение в иерархической цепочке, в которой В приходится оправдывать свои действия и перед А, и перед С, между которыми он распределяет ресурсы и вознаграждения, кажется, особенно располагает к тому, чтобы обзавестись универсальной рационализацией, которая позволяла бы объяснять группам с прямо противоположными интересами, что В не стоит ни на чьей стороне, кроме интересов истины или общего дела.

Наконец, могут сказываться общекультурные факторы — общий градус недоверия, циркулирующего в системе, своего рода социетальная культура подозрения. В некоторых из стран, предположительно, преобладает общая убежденность в испорченности институтов (или скептицизм по поводу человеческой природы в целом); в других есть нечто вроде наивной веры в здоровье сообщества (локального, дисциплинарного, профессионального, национального (Delhey, Newton, 2005)). Всеобщая подозрительность предполагает, что любой В воспользуется своим положением посредника между А и С для извлечения прибыли. Существование такой культурной нормы объясняет, почему люди сохраняют веру в обыденные теории наподобие «теории отката», даже если теории эти явно неправдоподобны; однако сама предрасположенность нуждается в объяснениях, и мы еще далеко от того, чтобы получить их.

Некоторые последствия существования подобной веры описаны в «Моральных основаниях отсталого общества» Э. Бэнфилда (Banfield, 1958). Наиболее важно, видимо, то, что ей свойственно приобретать характер самоисполняющегося пророчества. Бэнфилд выводил истоки отсталости из аморальной семейственности, заключающейся в вере в то, что большинство людей руководствуются сугубо эгоистическими мотивами (и, надо прибавить, вере в то, что все вокруг верят в то, что все руководствуются подобными мотивами). Даже альтруист, заняв государственную должность, неизбежно становился коррупционером в такой системе, поскольку его уже считают таковым. Чиновники, которые сталкиваются с тем, что их считают взяточниками, могут начать брать взятки с тем, чтобы добавить к по-

зору хотя бы прибыль. С другой стороны, и чиновники, и их руководители могут стремиться с общего согласия к тому, чтобы полностью экстернализовать свой выбор, доказав, что они следовали механизированному алгоритму принятия решения, при котором их личные пристрастия не играли никакой роли²⁸.

Применительно к России представление о коррумпированности государственных (и любых иных) органов оказывается популярной темой как массовой культуры, так и социальных наук. Кажется что, в форме ли веры в *homo soveticus*, или в слегка загримированном виде под названием «(нео)патримониализм», или «плохие институты» (Pipes, 1999; Fisun, 2012; Гельман, 2016), идея национальной порочности обречена возвращаться бумерангом как в виде самоисполняющегося пророчества, так и сомнительной эффективности практик управления, которые лишь усугубляют ощущение общего кризиса. Управление в России традиционно осциллировало между крайностями формализма и верой в харизму и чистоту революционного духа, которые, при всей своей противоположности, существовали в симбиозе, поскольку слабость каждой легитимировала другую.

Проблема С. Инфляционная и девальвационная динамика

Перейдем теперь к ситуации С, который знает, что будет отрекомендован А на основании некоторого числа наблюдений со стороны В. Мы можем сказать, что его поведение в этой ситуации определяется прежде всего тем, (а) с какой точностью С известно, что именно В может наблюдать и (б) в какой мере рекомендатель связан необходимостью экстернализовать свои умозаключения, приводя их в рационализируемый в глазах А вид.

Осведомленность о сигналах, считываемых наблюдателем, приводит к явлению, которое стало в соответствующей литературе носить название «реактивность» (Espeland, Sauder, 2007), но задолго до того уже было широко известно любой бюрократии как «работа на показатели». Работа на показатели подразумевает понятное стремление С обзавестись именно теми атрибутами, на основании которых В строит свое умозаключение о нем. Соображения, изложенные выше, подводят нас к мысли, что это стремление может означать совершенно разную эволюцию самой системы сигналов в зависимости от того, насколько велика потребность В экстернализовать свои умозаключения²⁹. Для В введение правил экстернализации — это сокращение дискреции и возможность оправдать свой выбор, пусть даже ценой снижения его качества. Для С она означает также опреде-

28. Формализация академической оценки, возможно, добавляла силу эффекту самоисполняющегося пророчества, поскольку ставила подчиненных в положение, не оставляющее возможности для демонстрации гражданской или научной добродетели, и тем самым ослабляла барьеры на пути к обману (Etzioni, 1959).

29. Гипотетически критерии могут сохраняться в тайне от С (как, например, при собеседовании в каком-либо таинственном учреждении), однако практически продолжительное сохранение такой тайны является маловероятным; кроме того, подобная таинственность сводит на нет эффект принуждения С к ведению определенной формы жизни, на который А может надеяться (см. далее).

ленность в отношении критериев оценки, которые В применит или не применит, и обозначения «красных линий», за которые он точно не пойдет³⁰.

Мы можем предположить, что, когда множество С в похожей ситуации конкурирует за оценку множества А, степень экстернализации определяет развитие всей системы рекомендательных сигналов в одном из двух направлений — инфляционном или девальвационном. Инфляционная динамика подразумевает, что в условиях высокой конкуренции (например, на рынке труда, где предложение превышает спрос) претенденты на выигрыш обзаводятся все большим и большим числом качественных рекомендаций. Каждая следующая когорта кандидатов делает следующий шаг в гонке, приобретая новые и новые «сигналы», которые были бы избыточны для их предшественников. В результате, покупательная стоимость любого «сигнала» — способность гарантировать получение работы или гранта, понижается, хотя те атрибуты, на которые они указывают, остаются прежними.

Девальвационная динамика означает, что каждый символ со временем начинает означать все меньше и меньше, деградируя по мере того, как находятся новые способы приобрести его меньшей кровью³¹. В результате каждое следующее поколение обладателей сигнала платит за него все меньше и меньше. Исторической аналогией для инфляционного процесса будет обесценивание золота и серебра, наступившее в Европе после притока драгоценных металлов из Нового света. Качество драгоценного металла самого по себе не снижалось, но покупательная способность сделанной из него монеты при этом драматически сокращалась. Исторической аналогией для девальвационного процесса будет обесценивание монеты, происходившее из-за того, что государи поддавались соблазну начать добавлять в драгоценные металлы медь или свинец.

Наш тезис состоит в том, что экстернализация обычно влечет за собой девальвацию, выражающуюся в явлении, которое можно обозначить как *выравнивание по нижнему краю* (*alignment downward*)³². Всегда, когда мы обнаруживаем,

30. Эти линии стоят за целым семейством явлений и восприятий, которые не могут быть рассмотрены здесь, от бесстыдства (демонстративного пренебрежения тем, что все понимают, хотя никто не может доказать) до карго-культы (ощущаемого пренебрежения подлинным смыслом практик в пользу ее внешних форм).

31. Это использование экономической терминологии сами экономисты вряд ли одобряют. Тем не менее оно, кажется, имеет под собой некоторую содержательную основу, когда мы говорим о статусных сигналах. Применительно к валютам, инфляция (повышение цен) предполагает девальвацию (снижение стоимости единицы валюты). В случае со статусными сигналами, однако, инфляция может произойти и в отсутствие девальвации — то, что поколением раньше для выхода на рынок труда нужна была какая-то публикация, а сейчас — публикация в AJS, не обесценивает все остальные публикации *per se* (поскольку у них есть, так сказать, потребительная, а не только меновая стоимость), но сокращает их покупательную способность (Warren, 2019).

32. Это выравнивание можно считать вариацией на тему «рынка лимонов» (Akerloff, 1978). Если сигналы по своей природе способны отражать тонкие вариации в статусе, но аудитория способна различить только две градации — есть или нет — то самые-дешевые-позитивные сигналы в итоге вытеснят все остальные позитивные, а самые-дешевые-негативные — все остальные негативные. Скажем, если университеты варьируются по качеству образования, стоимости и уровню способностей, необходимых, что закончить их, но рынок труда реагирует только на наличие или отсутствие дипло-

что все атрибуты одного класса (степени, публикации, цитирования) признаются равными и рекомендателя обязывают быть слепым к нюансам в них, их обладатели лишаются возможности конкурировать за счет их качества. В этой ситуации, рекомендуемые могут конкурировать между собой только с помощью снижения издержек на приобретение соответствующего сигнала и быстрого наращивания их количества. Если работа отдается претенденту с наибольшим количеством публикаций, то выигрывает тот, кто первый установит связи с неразборчивыми турецкими и индонезийскими журналами. На помощь ему приходили *рекомендательные предприниматели*, услуги которых были возможны потому, что у В, распределяющего ресурсы от имени А, нет возможности отвергнуть того или иного рекомендателя. Так, подсчет публикаций в международных индексах цитирования порождает мусорный Скопус, а учет Хирш-индекса — торговлю ссылками³³.

И А, и некоторая часть В и С³⁴ могут стремиться противостоять девальвационному циклу. С одной стороны, они *ad hoc* перекрывают некоторые наиболее одиозные пути снижения издержек (скажем, изживают плагиат в диссертациях). Другим средством для них будет регулярный пересмотр сигналов, например, формальных показателей научной продуктивности. Они могут потребовать, например, учета не только числа публикаций, но и ожидаемого числа цитирований, или импакт-фактора журнала. Это позволяет уйти от равенства всех публикаций, правда, не от равенства всех цитирований или журналов данного ранга³⁵. Может ли сторона, изобретающая формы контроля, в этой гонке брони и снаряда изо-

ма о высшем образовании, рациональный индивид получит этот диплом в наименее требовательном вузе.

33. Опять же, здесь не следует не раздумывая поддаваться обаянию обыденной теории и предполагать, что, если выравнивание по нижнему краю возможно, оно обязательно произойдет. Так, манипуляции индексами цитирования и создание цитатных картелей являются глобально распространенной темой академического фольклора. В типичной цитате российского информанта, которая, впрочем, с таким же успехом могла бы быть произнесена его коллегой в любой другой стране: «Почему я к [библиометрии] плохо отношусь? Потому что формальные показатели... отражают только то, что они отражают. Я знаю, как, например, наши, то есть я знаю, как печатают, как публикуют статьи. Кто, сколько и почему публикует. Как возникают, почему, не знаю, цитатные картели возникают, вот каким образом происходит возгонка. Ну вообще, всякие рейтинги — это такая манипуляция. А реальная оценка исследователей в среде, она совершенно не совпадает с рейтингами» (директор института, Россия). Однако кажется, что цитатные картели чаще выступают как предмет фантазирования и проекций, чем руководство к действию, причем как руководство к действию они обычно воспринимаются индивидами, действующими от имени организации, а не от своего собственного. Обращение к мусорному Скопусу, кажется, чаще всего организуется централизованно университетскими администрациями, а в торговле ссылками замечены редакции хищнических журналов и сборников, но не индивиды. Академические организации — куда большие оппортунисты, чем индивиды, возможно, потому, что думающие за организацию индивиды не теряют способности к просчитыванию шагов, но теряют некоторую часть моральных ограничений.

34. Как правило, те, для кого приобретение высококачественных сигналов связано с меньшими издержками (Spence, 1973).

35. Следующим логическим шагом является придание разного веса цитированиям в зависимости от характеристик цитирующего, не важно, издания или индивида.

брести метрику, которой другая сторона не сможет манипулировать, остается открытым вопросом^{36,37}.

Сравнительная история присуждения научных степеней может считаться хорошей иллюстрацией различий между инфляционной и девальвационной динамиками. Если эти рассуждения верны, девальвация степеней в России имела своим истоком попытки регулирования рынка академического труда с исключительной опорой на их сугубо номинальное наличие. До недавнего времени правила требовали, чтобы профессор был доктором наук, а доцент — кандидатом, при этом степени, выдаваемые всеми учреждениями, были официально приравнены друг к другу³⁸. В этих условиях В, ответственный за кадровую политику учреждения, знает, что продвижение на профессорскую должность доктора Х не вызовет вопросов, а кандидата Y — вызовет (особенно если оно произошло в обход доктора Х). Обратная сторона этой ситуации заключалась в том, что сам претендент представлял себе эти ограничения и знал, что предпочтение ему, если он доктор, кандидата, будет невозможно, каким бы образом ни была заслужена его степень. Даже если В знает, что степень С1 не равна степени С2 (поскольку оппонентами С1 выступили виднейшие ученые, и на его защиту собралась толпа старших профессоров, мечтающих услышать новое слово в науке, а С2 защищался в совете под

36. Другая надежда защитить В от манипуляций связана с множественностью символов, а не с защищенностью каждого из них в отдельности. Можно надеяться — во всяком случае, многие ведомства надеялись на это — что, изобретя множество показателей, они поставят организации и индивидов в состояние, когда имитировать ведение определенной формы жизни сложнее, чем действительно вести ее. От настоящего, добросовестного носителя определенной роли — настоящего ученого, образцового университета — ожидается, что они будут действовать в соответствии с некоторой внутренней мотивацией, которая проявится во множестве поступков — ученые будут публиковаться, обновлять списки литературы к курсам, повышать квалификацию и ездить на конференции, а университеты — нанимать таких ученых и обеспечивать их ресурсами. Поскольку для фальсификации деятельности в каждом из этих направлений нужны услуги отдельного рекомендательного предпринимателя, когнитивная сложность и финансовая затратность имитации могут превысить сложность реального развития соответствующей мотивации. К этой надежде добавляется вера в то, что а) ученые ведут не слишком достойный образ жизни по невежеству, а не по злему умыслу, и что моральная ортопедия формальных показателей имеет и педагогическое измерение, подсказывая им, как стоит жить; и б) в любом случае, система множественных показателей способна оказать эффект естественного отбора, сделав университет привлекательным местом только для тех, кто соответствует некоторому типу. Примеры таких множественных блоков формальных требований в академическом мире пока изобилуют применительно к организациям (лицензионные и аккредитационные требования, «дорожные карты»), однако существуют способы их трансляции на уровень индивидов, во многом привязанных к этим первым («эффективные контракты»).

37. Университетские администраторы, ответственные за кадровую политику — заведующие кафедрами, деканы факультетов и директора институтов, разумеется, не являются пассивными исполнителями подобной политики отбора. Они деятельно и творчески пытаются обеспечить соответствие между нею и своими собственными планами, стимулируя защиту засидевшегося в кандидатах доцента, которому пора было бы стать профессором, и придерживая защиту доцента, который хотел бы защититься слишком рано. Тем не менее эта игра с правилами не отменяет того, что правила существуют и действуют.

38. Корни этой политики простираются еще в имперские времена. В постсоветский период формальные правила, указывавшие, что от профессора ожидается докторская степень, то действовали, то нет, но давление традиции было так сильно, что большинство вузов следовали им.

председательством своего научного руководителя, которому пришлось специально проводить разъяснительную работу со всеми его членами, чтобы убедить их не голосовать «против»), это знание не может быть легитимным образом использовано при принятии решений. В подобных условиях у С нет возможности превратить защиту в символ особого отличия. Знающий это искушенный научный руководитель С будет поэтому рекомендовать диссертанту минимизировать усилия, брошенные на защиту, и (а) смотреть на свой труд как на «квалификационную работу», которую предпочтительнее приготовить из не слишком оригинальной статьи, добавив в нее объема; (б) руководствоваться при выборе оппонентов доступностью и покладистостью, и (в) советовать переписать разделы «актуальность» и «новизна» из какой-то другой тематически близкой работы (его собственной?), уже прошедшей проверку временем.

Картина иная в системах, где критерии отбора не зафиксированы жестко. Удивительным образом для архитекторов российского диссертационного комплекса, аналогичные процедуры в Германии, США или Франции выглядят совершенно незащищенными от манипуляций со стороны диссертанта и его научного руководителя. Там эти двое сами отбирают 3–5 членов комитета, которые и присваивают искомую степень. Защитным механизмом является осведомленность будущих работодателей о вовлеченных персоналиях и их способность реконструировать логику, которая стоит за отбором членов комитета. Те, кто собрал людей, заведомо лояльных или никому не известных, сами себе перекрывают путь на рынок труда. Вот как это описывает французский профессор:

В [мое] диссертационное жюри входил Бурдьё, который был руководителем диссертации, и он пригласил также Раймона Будона и Франсуа Буррико. Не знаю, говорят ли вам что-то эти имена. Но это были ученые, чьи позиции были совершенно несовместимы с нашими подходами. Моя диссертация была под влиянием книги «Наследники». А Будон придерживался противоположной точки зрения, он защищал скорее идеи индивидуализма... Но есть некоторые важные принципы в том, что касается состава жюри. Оно должно быть разнообразным. Члены жюри не должны принадлежать к одной школе. Если бы кто-то решил сформировать жюри из Бурдьё, Пассерона и Кастеля, это было бы абсурдно. Конечно, нельзя сказать, что они думают одно и то же, но в целом они принадлежат к одному направлению. Научный руководитель старается сделать «открытое» жюри, потому что если этого нет, он дискредитирует кандидата. Например, у меня есть коллега X, у него такая репутация, что в диссертационном жюри всегда заседают люди, близкие к его лаборатории. Это совсем нехорошо для кандидата (профессор, Франция).

Более того, поскольку предполагается, что диссертанты знают о том, что состав их комитета будет придирчиво изучаться, слабый комитет воспринимается как недвусмысленное признание в том, что, с точки зрения самого диссертанта, сильный комитет не пропустил бы его работу. Фактически в склоняющейся к инфляционной логике системы использование девальвированного сигнала всегда ставит под

угрозу пользователя. Лучше не иметь никаких статей, чем иметь такие, которые демонстрируют, что у индивида нет надежды напечататься в хорошем журнале. Самое правильное, что может сделать руководитель для кандидата в этих условиях — собрать элиту своей дисциплины во всем ее разнообразии и воспользоваться ситуацией, заставив ознакомиться с текстом кандидата и прослушав его выступление. («Он [руководитель] мне говорил перед защитой: «Слушай, да это может быть единственный раз в жизни, когда тебя час будут слушать пять полных профессоров. Другого случая может не быть» (профессор, Германия).)

Экстернализация, таким образом, видимо, неизбежно влечет за собой девальвацию. Обратное неверно: отсутствие жестких и предзаданных критериев рационализации не обязательно подразумевает инфляционную динамику. Что именно произойдет в отсутствие таких критериев, будет зависеть от ряда факторов, например, наличия многочисленных С, конкурирующих за поддержку А. Здесь мы остановимся на влиянии одного фактора, значение которого в деталях рассмотрено в другом месте, — присутствие в академическом мире тех, кто был там назван *суверенными принципалами* (Соколов и др., 2015) — индивидов, совмещающих в себе свойства А и В. Представим себе А — высшую администрацию университета, которая озабочена наймом С — преподавателей. В этом она неизбежно полагается на В — деканов факультетов и завкафедрами. То, как будут вести себя В, определяется наличием эффективного контроля со стороны суверенных принципалов А₂, А₃ и далее, которые (а) воспринимают работу С непосредственно, не опираясь на советы какого-то внешнего В, поскольку находятся на небольшой культурной дистанции; (б) не нуждаются в том, чтобы рационализировать свой выбор; (в) в силу своей структурной позиции не могут быть кооптированы в систему обменов рекомендациями с В и С. Читатели, которые не планируют превращаться в писателей, аспиранты, которым еще далеко до выхода на рынок труда, или высокотехнологичные инвесторы имеют то общее, что В и С сложно как-то повлиять на их суждения, предлагая свои суждения взамен. Чем выше зависимость от подобных групп³⁹ и чем недвусмысленнее поступающая от них обратная связь, тем

39. Что представляет собой подобная зависимость? Иногда — как в случае притока денег от бизнеса — она носит экономический характер. В других случаях она в большей степени является символической (департаменты осуществляют наем, в первую очередь думая о последующем перемещении в репутационных рейтингах). Наконец, в третьих случаях она представляет собой гибрид — что-то, что на первый взгляд кажется конкуренцией за потребителя, при ближайшем рассмотрении оказывается борьбой за символический капитал (примером может служить конкуренция за аспирантов в американских университетах (Salanchik, Pfeffer, 1978)). Говоря об академическом мире, важной и не до конца объясненной переменной здесь является готовность индивидов воспринимать цели своего подразделения как свои собственные. Так, субъектами, конкурирующими за символические выигрыши на американском рынке академического труда, выступают департаменты, не индивиды — именно департамент нанимает «звезду». Поразительным контрастом между англо-американской академией и российской является готовность англо-американских ученых воспринимать интересы своего департамента как свои собственные и реагировать на угрозу его статусу как на угрозу собственному статусу, несмотря на то что, объективно говоря, их шансы на то, чтобы однажды покинуть его и перейти на новое место работы, довольно высоки. По контрасту, в российском случае мы не находим

в целом сильнее тенденция В интериоризировать их критерии на рефлেকторном уровне и ориентироваться на них.

Для того чтобы инфляционная динамика проявилась в полной мере, необходимо, чтобы ключевые решения — например, о найме — принимались на уровне низовых подразделений, В, которые получали бы также соответствующую обратную связь и не были обязаны рационализировать решения в глазах вышестоящих А. Тогда, если критерии А совпадают с критериями А₂ и А₃, высшей администрации организации необязательно вмешиваться в политику низовых подразделений вовсе, поскольку те и без того ориентируются на модель поведения, которую та хотела бы им предписать. Если, однако, критерии разительно отличаются, В оказывается агентом множества принципалов с конфликтующими требованиями, а действия А могут принимать формы особенно жесткого формального контроля.

Заключение. К социологии подозрительности

За последние несколько десятилетий доверие превратилось в одну из популярных тем социологических исследований. Доверие, существующее в устойчивых сетях межличностных отношений, рассматривается как универсальное решение проблем неопределенности (Tilly, 2004), генерализованное доверие — как основная черта политической культуры (Inglehart, 1999), а изменение баланса между личным знакомством (familiarity), уверенностью (confidence) и доверием (trust) представляется как одно из центральных изменений социальной эволюции (Luhmann, 2000). По контрасту с этим недоверие (mistrust/distrust) редко становилось темой исследования. Первой причиной этого было то, что, по словам Флориана Мюльффреда, редактора первого сборника, посвященного проблемам антропологии недоверия, оно воспринималось лишь как «злой допельгангер» доверия, его негатив (Muhlfried, 2018: 7-9). Изучая одно, по умолчанию изучаешь и другое. Второй причиной недостатка интереса к недоверию может быть то, что оно рассматривается как своего рода естественное состояние. Недоверие не требует объяснений; доверие является невероятным социальным достижением и должно быть объяснено.

И то и другое восприятие недоверия упускает из вида одно важное обстоятельство. Доверие — во всяком случае, постольку, поскольку оно обращено на других людей — предполагает отсутствие оснований не доверять, а недоверие является результатом применения некоторого словаря подозрительности. Мы доверяем другим людям, когда не представляем, зачем им хотелось бы нас обмануть. В этом смысле ни доверие, ни недоверие не являются естественными и первичными сами по себе; просто в некоторых отношениях мотив для возможного обмана естественен и легко приходит нам на ум (в любых операциях, в которых задействованы деньги или отданные на выборах голоса), а в других требуется усилие воображения, чтобы представить себе, зачем кто-то хотел бы ввести нас в заблуждение (как

идентификации с факультетом, несмотря на то что для значительной части преподавателей он имеет все шансы остаться местом работы на всю жизнь.

когда прохожий спрашивает у незнакомца дорогу). Аналогично маленький ребенок не рождается по природе ни чрезмерно подозрительным, ни лишенным подозрительности, но он, с точки зрения взрослых, подозревает «неправильно». Социализация есть, среди всех прочих вещей, воспитание подозрительности, которая опирается на точную обыденную теорию человеческого поведения, наподобие той, которая была реконструирована в первой части этой статьи⁴⁰.

Эта обыденная теория представлена во множестве вариаций, которые легитимируют ту или иную конструкцию институтов. Примером, подтверждающим то, о чем говорилось в этой статье, могут быть конструкции систем формальной оценки научной продуктивности. Хотя они обычно понимаются как следствия одного и того же культурного тренда или импульса, внимательный взгляд способен различить множество вариаций. Британские Research Assessment Exercise, повсеместно рассматриваемые как прототип всех подобных систем (Сафонова, 2015), были основаны на подозрении, что ученые, предоставленные сами себе, будут исследовать мало и плохо. Чтобы заставить их исследовать больше и лучше, необходимо поставить их под регулярный контроль старших представителей их дисциплины, которые могли бы содержательно оценивать ограниченное число продуктов их труда (раз в 5–7 лет панель из ученых, номинированных дисциплинарными ассоциациями, читает по 4 текста, представленных каждым претендентом, и оценивает их по 5-балльной шкале). Итоговая оценка, что важно, выставляется департаменту, а не индивиду, и уже из них агрегируется оценка всего университета. Можно сравнить это с практиками институциональной оценки, обычными для России⁴¹, в которых а) дисциплинарные представительства не играют никакой роли и оцениваемые не могут влиять на кандидатуры тех, кто будет их оценивать; б) оценка осуществляется исключительно на основании статистических показателей; в) показатели никак не ограничивают (и фактически во всех отношениях стимулируют) максимизацию количества продуктов. Можно сказать, что британская и российская системы формальных показателей решают разные проблемы. Британская в первую очередь обращена против ленивых С, которых надо заставить шевелиться (при этом следя за тем, чтобы они не начали производить количество вместо качества). Российская направлена на то, чтобы сократить зависимость А от коррумпированных В, которые могут использовать оценку для получения «отката» от С — отсюда максимизация защит, направленных на предотвращение сговора. Различия в словарях подозрительности обуславливают различия в конструкциях институтов, открывая широкие возможности для сравнительного исследования.

40. В интересной статье на эту тему Виктор Вахштайн (2015: 114–139) разделил шизоидную и параноидную подозрительность. Первая представляет собой подозрение, что мир не то, чем кажется, вторая — что люди не те, кем притворяются. Здесь мы имеем дело исключительно со второй разновидностью. Термин «параноидная» удачно намекает на последствия, которые имеет неправильная — с точки зрения окружающих — подозрительность для взрослого.

41. В России нет аналога RAE, однако соответствующие оценки являются частью Мониторинга эффективности образовательных организаций и других программ институциональной оценки и поддержки (НИУ, «5/100»).

Обыденные теории релевантны для социологического исследования, однако не только как объяснительные переменные, но и как широкие гипотезы, требующие систематической проверки. Социологи традиционно неуспешны в подтверждении изобретенных ими теорий, однако они гораздо более успешны в опровержении теорий, которые стоят за социальным порядком в знакомых нам формах. Если социологии суждено изменить мир, то она, очевидно, сделает это именно таким путем — лишая институты их привычных обоснований. Обыденные теории подозрений ждут подобной проверки.

Благодарности

Мои первые и главные благодарности — участникам проекта «Система статусного символизма в науке: сравнительно-исторический анализ и оценка эффективности» Катерине Губе, Татьяне Зименковой, Марии Сафоновой и Софье Чуйкиной, а также Программе фундаментальных исследований НИУ-ВШЭ, финансировавшей его.

Литература

- Вахштайн В. С.* (2014). Дело о повседневности: социология в судебных прецедентах. М.: Университетская книга.
- Гельман В. Я.* (2016). Политические основания «недостойного правления» в постсоветской Евразии (переосмысливая исследовательскую повестку дня) // *Полития*. № 3. С. 90–112.
- Раскин Д. Л.* (2001). Российская империя XIX — начала XX века как система государственных учреждений, службы, сословий, государственного образования и элементов гражданского общества. Lewiston; Queenston; Lampeter: The Edwin Mellen Press.
- Сафонова М. А.* (2012). Сетевая структура и идентичности в локальном сообществе социологов // *Социологические исследования*. № 6. С. 107–112.
- Сафонова М. А.* (2015). Британский опыт управления исследовательской продуктивностью. RAЕ и его критика // *Университетское управление: практика и анализ*. № 6. С. 69–81.
- Соколов М. М.* (2009). Несколько замечаний о девальвации ученых степеней: экономико-социологический анализ динамики символов академического статуса // *Экономическая социология*. Т. 10. № 4. С. 14–30.
- Соколов М. М.* (2019). Элементы социологии досады и сожаления // *Социологическое обозрение*. Т. 18. № 4. С. 9–46.
- Соколов М. М., Губа К. С., Зименкова Т. В., Сафонова М. А., Чуйкина С. А.* (2015). Как становятся профессорами: Академические рынки, карьеры и власть в странах. М.: Новое литературное обозрение.

- Соколов М. М., Лопатина С. Л., Яковлев Г. А. (2018). От товарищества к учреждениям: конституционная история российских вузов // Вопросы образования. № 3. С. 120–145.
- Akerlof G. A. (1978). The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *Diamond P. A., Rothschild M. (eds.). Uncertainty in Economics.* New York: Academic Press. P. 235–251.
- Anderson R. J., Hughes J. A., Sharrock W. W. (1985). *The Sociology Game.* London: Longman.
- Auranen O., Nieminen, M. (2010). University Research Funding and Publication Performance: An International Comparison // *Research Policy.* Vol. 39. № 6. P. 822–834.
- Banfield E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society.* New York: The Free Press.
- Berman E. P., Hirschman D. (2018). The Sociology of Quantification: Where Are We Now? // *Contemporary Sociology.* Vol. 47. № 3. P. 257–266.
- Bornmann L., Daniel, H. D. (2008). What do Citation Counts Measure? A Review of Studies on Citing Behavior // *Journal of Documentation.* Vol. 64. № 1. P. 45–80.
- Braun D. (1993). Who Governs Intermediary Agencies? Principal–Agent Relations in Research Policy-Making // *Journal of Public Policy.* Vol. 13. № 2. P. 135–162.
- Collins H. M., Evans R. (2002). The Third Wave of Science Studies: Studies of Expertise and Experience // *Social Studies of Science.* Vol. 32. № 2. P. 235–296.
- Delhey J., Newton K. (2005). Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? // *European Sociological Review.* Vol. 21. № 4. P. 311–327.
- Espeland W. N., Sauder M. (2007). Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds // *American Journal of Sociology.* Vol. 113. № 1. P. 1–40.
- Espeland W. N., Stevens M. (2008). A Sociology of Quantification // *European Journal of Sociology.* Vol. 49. № 3. P. 401–436.
- Etzioni A. (1959). Authority Structure and Organizational Effectiveness // *Administrative Science Quarterly.* Vol. 4. № 1. P. 43–67.
- Fisun O. (2012). Rethinking Post-Soviet Politics from a Neo-patrimonial Perspective // *Demokratizatsiya.* Vol. 20. № 2. P. 87–96.
- Goffman E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life.* New York: Doubleday Anchor.
- Goffman E. (1967). Where the Action Is // *Goffman E. Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior.* New York: Pantheon Books. P. 140–270.
- Hicks D. (2012). Performance-Based University Research Funding Systems // *Research Policy.* Vol. 41. № 2. P. 251–261.
- Inglehart R. (1999). Trust, Well-Being and Democracy // *Warren M. E. (ed.). Democracy and Trust.* Cambridge: Cambridge University Press. P. 88–120.
- Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Information Structure // *Journal of Financial Economics.* Vol. 3. № 4. P. 305–360.
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica.* Vol. 47. № 2. P. 263–292.

- Klein D.* (1997). *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lamont M.* (2009). *How Professors Think: Inside the Curious World of Academic Judgment*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lamont M.* (2012). *Toward a Comparative Sociology of Valuation and Evaluation* // *Annual Review of Sociology*. Vol. 38. P. 201–221.
- Luhmann N.* (2000). *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives* // *Gambetta D.* (ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Oxford University Press. P. 94–107.
- Moe T. M.* (1984). *A New Economics of Organizations* // *American Journal of Political Science*. Vol. 28. № 4. P. 739–777.
- Mühlfried F.* (ed.). (2018). *Mistrust: Ethnographic Approximations*. Bielefeld: Transcript.
- Pipes R.* (1999). *Property and Freedom*. New York: Albert A. Knopf.
- Porter T. M.* (1996). *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Powell W.* (1990). *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization* // *Staw B. M., Cummings L. L.* (eds.). *Research in Organizational Behavior*, Vol. 12. Greenwich: JAI Press. P. 295–336.
- Power M.* (1997). *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- Rijcke S. D., Wouters P. F., Rushforth A. D., Franssen T. P., Hammarfelt B.* (2016). *Evaluation Practices and Effects of Indicator Use: A Literature Review* // *Research Evaluation*. Vol. 25. № 2. P. 161–169.
- Sahlins M.* (1972). *Stone Age Economics*. New York: Aldine.
- Salancik G. R., Pfeffer J.* (1974). *The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: The Case of a University* // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 19. № 4. P. 453–473.
- Scheff T.* (1995). *Academic Gangs* // *Crime, Law and Social Change*. Vol. 23. № 2. P. 157–162.
- Schutz A.* (1976). *The Well-Informed Citizen: An Essay on the Social Distribution of Knowledge* // *Schutz A. Collected Papers*. Vol. 2. Dordrecht: Springer. P. 120–134.
- Shapin S.* (1995). *A Social History of Truth: Civility and Science in Seventeenth-Century England*. Chicago: University of Chicago Press.
- Spence M.* (1973). *Job Market Signaling* // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 87. № 3. P. 355–374.
- Spence M.* (2002). *Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets* // *The American Economic Review*. Vol. 92. № 3. P. 434–459.
- Starr P.* (1982). *The Social Transformation of American Medicine*. New York: Basic Books.
- Stiglitz J. E.* (2000). *The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics* // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 115. № 4. P. 1441–1478.
- Sugden R.* (1985). *Regret, Recrimination and Rationality* // *Theory and Decision*. Vol. 19. № 1. P. 77–99.

- Tilly Ch.* (2004). Trust and Rule // *Theory and Society*. Vol. 33. № 1. P. 1–30.
- Vanderstraeten R.* (2002). Parsons, Luhmann and the Theorem of Double Contingency // *Journal of Classical Sociology*. Vol. 2. № 1. P. 77–93.
- Warren J. R.* (2019). How Much Do You Have to Publish to Get a Job in a Top Sociology Department? Or to Get Tenure? Trends over a Generation // *Sociological Science*. Vol. 6. P. 172–196.
- Zeelenberg M.* (1999). Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making // *Journal of Behavioral Decision Making*. Vol. 12. № 2. P. 93–106.
- Zeelenberg M.* (2018). Anticipated Regret: A Prospective Emotion about the Future Past // *Oettingen G., Sevincer A. T., Gollwitzer P. M.* (eds.). *The Psychology of Thinking about the Future*. New York: Guildford Press. P. 276–295.

Towards a Sociology of Suspicion: A Theory of Recommendation Relations with Applications to the Academic World

Mikhail Sokolov

Professor, European University at Saint Petersburg

Address: Gagarinskaya str., 6/1a, Saint Petersburg, Russian Federation 191187

E-mail: msokolov@eu.spb.ru

The article explores a distinct social form — recommendation relations — in which an agent (a recommender) serves for another (a recipient) as a source of information on a third one (a recommendee). Our vocabulary of suspicion suggests that in a situation like that, a recipient may fall a victim of collusion between the recommender and the recommendee. The readiness of the recommendee to trust the recommendation depends on relations in the triad and, specifically, on (1) the moral distances between them; (2) the recommender's awareness of being a source of information on the recommendee; (3) the recommender's preoccupation with other roles; (4) the possibilities of the recipient's retaliation, and (5) the presence or absence of conditions for cooperation between the recommender and the recommendee. The character of distances between the agents (physical, cultural, or moral) determines which mechanisms of generating trust the recipient is most likely to rely on. It is further argued that some conditions on which a recipient may rely on from a recommender involve the latter's externalization of their thinking processes and the leaving of material traces of the decision-making algorithm, as such traces may serve as a basis for the recommender's retaliation. It is further argued that the degree of externalization is responsible for the overall dynamics of the signal system towards inflation (the decline of a particular signal's "purchasing power" without the decline of its information contents) or devaluation (the decline of a signal's ability to mark possession of certain qualities). Empirically, the article relies on the yields of a comparative study of academic markets, symbols of academic status, and the application of formal performance measures in five countries.

Keywords: sociology of suspicion, sociology of distrust, sociology of science, strategic interaction, Erving Goffman, principal-agent, common knowledge, scientometrics, performance indicators, academic world

References

- Akerlof G. A. (1978) The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Uncertainty in Economics* (eds. P. A. Diamond, M. Rothschild), New York: Academic Press, pp. 235–251.
- Anderson R. J., Hughes J. A., Sharrock W. W. (1985) *The Sociology Game*, London: Longman.
- Auranen O., Nieminen, M. (2010) University Research Funding and Publication Performance: An International Comparison. *Research Policy*, vol. 39, no 6, pp. 822–834.
- Banfield E. (1958) *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: The Free Press.
- Berman E. P., Hirschman D. (2018) The Sociology of Quantification: Where Are We Now?. *Contemporary Sociology*, vol. 47, no 3, pp. 257–266.
- Bornmann L., Daniel, H. D. (2008) What do Citation Counts Measure? A Review of Studies on Citing Behavior. *Journal of Documentation*, vol. 64, no 1, pp. 45–80.
- Braun D. (1993) Who Governs Intermediary Agencies? Principal–Agent Relations in Research Policy-Making. *Journal of Public Policy*, vol. 13, no 2, pp. 135–162.
- Collins H. M., Evans R. (2002) The Third Wave of Science Studies: Studies of Expertise and Experience. *Social Studies of Science*, vol. 32, no 2, pp. 235–296.
- Delhey J., Newton K. (2005) Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism?. *European Sociological Review*, vol. 21, no 4, pp. 311–327.
- Espeland W. N., Sauder M. (2007) Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds. *American Journal of Sociology*, vol. 113, no 1, pp. 1–40.
- Espeland W. N., Stevens M. (2008) A Sociology of Quantification. *European Journal of Sociology*, vol. 49, no 3, pp. 401–436.
- Etzioni A. (1959) Authority Structure and Organizational Effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, vol. 4, no 1, pp. 43–67.
- Fisun O. (2012) Rethinking Post-Soviet Politics from a Neo-patrimonial Perspective. *Demokratizatsiya*, vol. 20, no 2, pp. 87–96.
- Gelman V. (2016) Politicheskie osnovaniya “nedostojnogo pravleniya” v postsovetsoj Evrazii (pereosmyslivaya issledovatel’skuyu povestku dnya) [Political Foundations of “Bad Governance” in Post-Soviet Eurasia: Rethinking Research Agenda]. *Politiya*, no 3, pp. 90–112.
- Goffman E. (1959) *The Presentation of Self in Everyday Life*, New York: Doubleday Anchor.
- Goffman E. (1967) *Where the Action Is. Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*, New York: Pantheon Books, pp. 140–270.
- Hicks D. (2012) Performance-Based University Research Funding Systems. *Research Policy*, vol. 41, no 2, pp. 251–261.
- Inglehart R. (1999) *Trust, Well-Being and Democracy. Democracy and Trust.* (ed. M. E. Warren), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 88–120.
- Jensen M., Meckling W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Information Structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no 4, pp. 305–360.
- Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, vol. 47, no 2, pp. 263–292.
- Klein D. (1997) *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lamont M. (2009) *How Professors Think: Inside the Curious World of Academic Judgment*, Cambridge: Harvard University Press.
- Lamont M. (2012) Toward a Comparative Sociology of Valuation and Evaluation. *Annual Review of Sociology*, vol. 38, pp. 201–221.
- Luhmann N. (2000) Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* (ed. D. Gambetta), Oxford: Oxford University Press, pp. 94–107.
- Moe T. M. (1984) A New Economics of Organizations. *American Journal of Political Science*, vol. 28, no 4, pp. 739–777.
- Mühlfried F. (ed.) (2018) *Mistrust: Ethnographic Approximations*, Bielefeld: Transcript.
- Pipes R. (1999) *Property and Freedom*, New York: Albert A. Knopf.

- Porter T. M. (1996) *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton: Princeton University Press.
- Powell W. (1990) *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization*. *Research in Organizational Behavior*, Vol. 12 (eds. B. M. Staw, L. L. Cummings), Greenwich: JAI Press, pp. 295–336.
- Power M. (1997) *The Audit Society: Rituals of Verification*, Oxford: Oxford University Press.
- Raskin D. L. (2001) *Rossijskaya imperiya XIX — nachala XX veka kak sistema gosudarstvennyh uchrezhdenij, sluzhby, soslovij, gosudarstvennogo obrazovaniya i elementov grazhdanskogo obshchestva* [Russian Empire of the Nineteenth — Early Twentieth Century as a System of Public Administration, Estates, Public Education, and Elements of the Civil Society], Lewiston; Queenston; Lampeter: The Edwin Mellen Press.
- Rijcke S. D., Wouters P. F., Rushforth A. D., Franssen T. P., Hammarfelt B. (2016) *Evaluation Practices and Effects of Indicator Use: A Literature Review*. *Research Evaluation*, vol. 25, no 2, pp. 161–169.
- Safonova M. (2012) *Setevaya struktura i identichnosti v lokal'nom soobshchestve sociologov* [Network Structure and Identities in a Local Community of Sociologists]. *Sociological Studies*, no 6, pp. 107–112.
- Safonova M. (2015) *Britanskij opyt upravleniya issledovatel'skoj produktivnost'yu: RAE i ego kritika* [The British Experience of Research Performance Assessment: The RAE and Its Critics]. *University Management: Practice and Analysis*, no 6, pp. 69–81.
- Sahlins M. (1972) *Stone Age Economics*, New York: Aldine.
- Salancik G. R., Pfeffer J. (1974) *The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: The Case of a University*. *Administrative Science Quarterly*, vol. 19, no 4, pp. 453–473.
- Scheff T. (1995) *Academic Gangs. Crime, Law and Social Change*, vol. 23, no 2, pp. 157–162.
- Schutz A. (1976) *The Well-Informed Citizen: An Essay on the Social Distribution of Knowledge*. *Collected Papers*, Vol. 2, Dordrecht: Springer, pp. 120–134.
- Shapin S. (1995) *A Social History of Truth: Civility and Science in Seventeenth-Century England*, Chicago: University of Chicago Press.
- Sokolov M. (2009) *Neskol'ko zamechanij o deval'vacii uchyonyh stepeney: ekonomiko-sociologicheskij analiz dinamiki simvolov akademicheskogo statusa* [Some Notes on Devaluation of Academic Degrees: An Economic-Sociological Analysis of the Dynamics of Academic Status Symbols]. *Economic Sociology*, vol. 10, no 4, pp. 14–30.
- Sokolov M., Guba K., Zimenkova T., Safonova M., Tchouikina S. (2015) *Kak stanovyatsya professorami: akademicheskie rynki, kar'ery i vlast' v piaty stranah* [Becoming a Professor: Academic Markets, Careers, and Power in Five Countries], Moscow: New Literary Observer.
- Sokolov M., Lopatina S., Yakovlev G. (2018) *Ot tovarishchestva k uchrezhdeniyam: konstitucionnaya istoriya rossijskih vuzov* [From Partnerships to Bureaucracies: A Constitutional History of Russian universities]. *Educational Studies*, no 3, pp. 120–145.
- Sokolov M. (2019) *Elementy sociologii dosady i sozhaleniya* [Elements of Sociology of Regret]. *Russian Sociological Review*, vol. 18, no 4, pp. 9–46.
- Spence M. (1973) *Job Market Signaling*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no 3, pp. 355–374.
- Spence M. (2002) *Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets*. *American Economic Review*, vol. 92, no 3, pp. 434–459.
- Starr P. (1982) *The Social Transformation of American Medicine*, New York: Basic Books.
- Stiglitz J. E. (2000) *The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no 4, pp. 1441–1478.
- Sugden R. (1985) *Regret, Recrimination and Rationality*. *Theory and Decision*, vol. 19, no 1, pp. 77–99.
- Tilly Ch. (2004) *Trust and Rule*. *Theory and Society*, vol. 33, no 1, pp. 1–30.
- Vakhstain V. (2014) *Delo o povsednevnosti: sotsiologija v subednykh precedentakh* [The Case of Everyday Life: Sociology in Legal Precedents], Moscow, Universitetskaya kniga.
- Vanderstraeten R. (2002) *Parsons, Luhmann and the Theorem of Double Contingency*. *Journal of Classical Sociology*, vol. 2, no 1, pp. 77–93.
- Warren J. R. (2019) *How Much Do You Have to Publish to Get a Job in a Top Sociology Department? Or to Get Tenure? Trends over a Generation*. *Sociological Science*, vol. 6, pp. 172–196.

- Zeelenberg M. (1999) Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 12, no 2, pp. 93–106.
- Zeelenberg M. (2018) Anticipated Regret: A Prospective Emotion about the Future Past. *The Psychology of Thinking about the Future* (eds. G. Oettingen, A. T. Sevincer, P. M. Gollwitzer), New York: Guildford Press, pp. 276–295.