

Теория СОЦИАЛЬНОГО обмена

МОРОЗКОВА АНАСТАСИЯ
ШАДРИНА КСЕНИЯ
2 КУРС ЭКМ – 5,6

Теория социального обмена – научный подход, основывающийся на концепции социального взаимодействия как процесса обмена, каждый участник которого получает выгоду в результате действий других участников и, в свою очередь, совершает действия, приносящие им выгоду.

В качестве выгод рассматриваются как материальные блага, так и нематериальные, символические блага – знаки уважения, престижа, положительные эмоции и т. п.

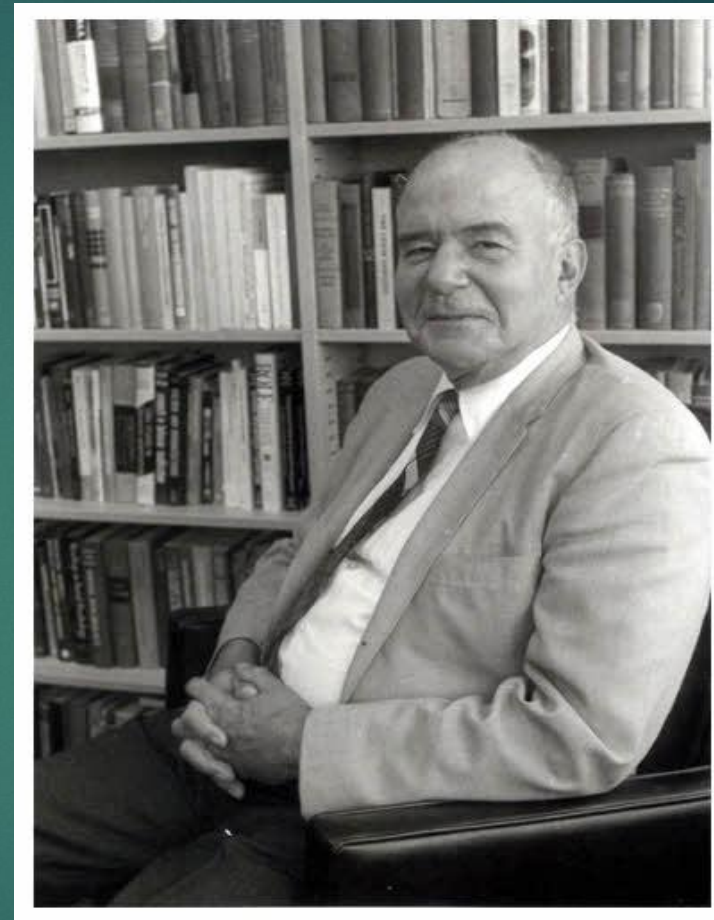


Теорию развивали наиболее интенсивно американские социологи Джордж Хоманс и Питер Блау.

Они трактуют социальное действие как процесс обмена, участники которого стремятся максимизировать свою выгоду и минимизировать затраты.



Джордж Каспар Хоманс
(1910-1989) - американский социолог, который сформулировал шесть положений, объясняющих индивидуальное поведение стремлением к поддержанию социального обмена.



1. Чем чаще отдельное действие индивида вознаграждается, тем чаще он (она) стремится совершать это действие.

2. Если какой-либо стимул привел к действию, которое было вознаграждено, то при повторении такого стимула индивид будет стремиться повторить соответствующее действие.

3. Чем более ценным является для индивида определенный результат действия, тем сильнее он (она) будет стремиться совершить действие, направленное на достижение этого результата.

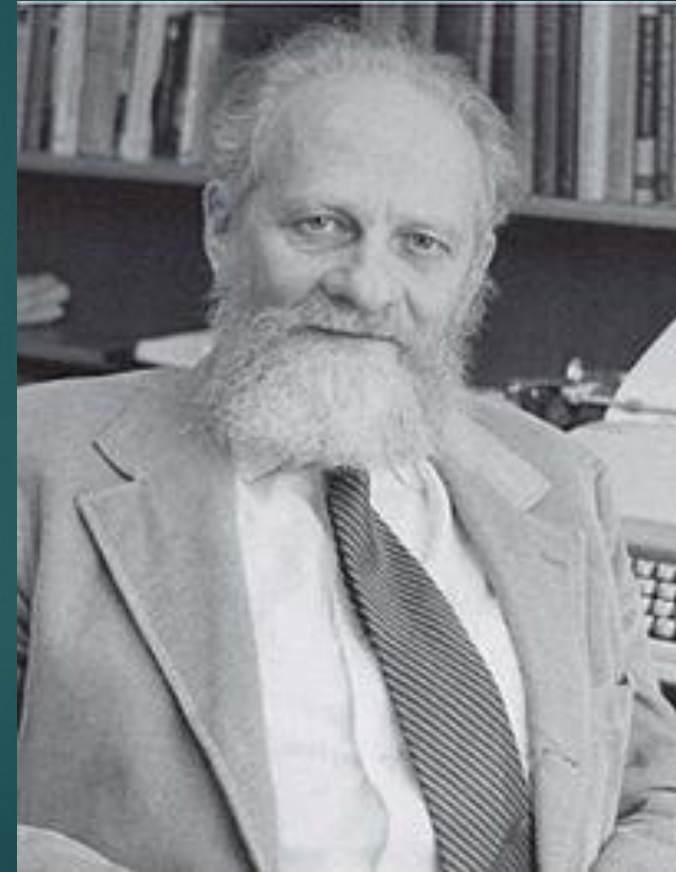
4. Чем чаще в прошлом индивид получал определенное вознаграждение, тем менее ценным будет для него (нее) повторение такого вознаграждения.

5. Если индивид не получает ожидаемого вознаграждения, то он (она) стремится совершить демонстративно агрессивное действие, и результат такого действия становится для него (нее) более ценным, чем не полученное вознаграждение.

6. Если индивид получает вознаграждение сверх ожидаемого, то он (она) стремится совершить демонстративно лояльное действие, и результат такого действия становится для него (нее) более ценным.

Последователем Хомана являлся Питер Микаэл Блау(1918) - австро-американский социолог

- ▶ В отличие от Дж. Хоманса, он сконцентрировал внимание не на изучении психологических мотивов межличностного поведения, а на социологических аспектах взаимодействия в различных типах социальных структур.
- ▶ Обмен П. Блау определял как "действия, зависящие от получаемых одними людьми от других вознаграждений и прекращающиеся с окончанием этих вознаграждений".



П. Блау выделял следующие «законы обмена»:

2. Чем большим количеством вознаграждений индивиды обменялись друг с другом, тем больше вероятность следующих актов обмена (появляются взаимные обязательства)

1. Чем большую выгоду человек ожидает от другого, тем больше вероятность осуществления определенной деятельности

4. С приближением момента вознаграждения ценность деятельности падает и вероятность ее осуществления снижается.

3. Чем чаще при обмене нарушаются взаимные обязательства, тем меньше значат негативные санкции (наказания)

5. Чем больше осуществляется отношений обмена, тем больше вероятность, что обменом будут управлять нормы "справедливого обмена"

- ▶ Блау в своей работе «Обмен и власть в общественной жизни» (1964) показывает, что отношения власти подчинения появляются, когда один из участников обмена обладает монопольной возможностью совершать те действия, которые полезны и ценны для других участников обмена. Используя их стремление к обмену, «монополист» устанавливает максимально выгодные для себя условия обмена и способен навязывать свою волю тем участникам, которые готовы на дополнительные затраты усилий, поскольку находятся в зависимости от желания «монополиста» поддерживать своими действиями социальный обмен.



- ▶ Со временем такой несимметричный обмен приводит к развитию и закреплению неравенства. Но создание «монополии» и признание индивидами этой ситуации как нормальной означает, что реальное взаимодействие не всегда соответствует идеальной модели социального обмена.
- ▶ Отклонение можно объяснить одной из двух причин.
 - ▶ Во-первых, ожидания взаимовыгодности могут нарушаться.
 - ▶ Во-вторых, кроме расчета персональных выгод издержек, действия индивидов мотивируются еще и социальными нормами, то есть верой в разумность совершения даже заведомо невыгодных действий, если эти действия способствуют сохранению социального порядка.



- ▶ По-мнению Хоманса, люди, действительно, наказывают и вознаграждают друг друга в процессе обмена, но они не всегда стремятся к максимальной прибыли. Люди не обязательно полностью просчитывают свои действия и заглядывают далеко в будущее. При этом обмениваются не только деньги и материальные предметы, но и другие ценности, например, одобрение, любовь и привязанность.

Основная гипотеза Хоманса: «на уровне элементарного социального поведения нет евреев и цыган, греков и варваров, а есть только человек. Поэтому малые группы – «площадка» для наблюдения поведения в сетях межличностных отношений.»



Список литературы

- ▶ Лавриненко В.Н. Социология. – Москва, 2002г. 407с.
- ▶ Г.В. Осипов Социология., Основы общей теории -Москва 2003г. 912с.
- ▶ И. Громов, А. Мацкевич, В. Семенов. Западная теоретическая социология. – Санкт-Петербург. 1996.
- ▶ Ю. Н. Давыдов, М. С. Ковалева, А. Ф. Филиппов. Современная западная социология: словарь. – Москва. Политиздат. 1990.
- ▶ Э. М. Коржева, Н. Ф. Наумова. Краткий словарь по социологии. – Москва. Политиздат. 1988.