

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Дэвидом Старком: «Одним из самых увлекательных процессов является соединение американского сетевого анализа и французской акторно-сетевой теории»



СТАРК Дэвид (Stark, David) — профессор социологии и международных отношений, декан факультета социологии Колумбийского университета (Нью-Йорк, США).

Email: dcs36@columbia.edu

Перевод с англ.
А. А. Куракина

— *Итак, Дэвид, уже восемь лет минуло с тех пор, как мы встретились в Амстердаме, где я записал интервью с Вами. Оно стало первым в большой серии интервью с ведущими мировыми учёными. Тогда мы обсуждали основные подходы и течения в современной экономической социологии, и Вы упомянули несколько направлений, как то: сетевой анализ, экологический подход к анализу организаций, институционализм и так называемую социологию рационального выбора. А что Вы скажете сейчас, в конце десятилетия? Как теперь выглядит это исследовательское поле в целом?*

— У меня, конечно, нет перед глазами того интервью, и я не помню точно, что я тогда говорил...

— *Я специально просматривал его и точно воспроизвожу представленную тогда классификацию.*

— То, о чём я говорил тогда, имеет под собой основание и ныне. Я думаю, за последние восемь лет социология рационального выбора перестала быть реальным претендентом на лидирующие позиции в экономической социологии, и сейчас она располагается на обочине дисциплины. Мне представляется, что причина этого коренится в фундаментальных положениях, которых мы придерживаемся, будучи социологами. Я полагаю, что для социологов индивид не может быть нередуцируемой единицей анализа. Такой единицей всё же является социальное отношение. И я думаю, что это направление уже вне игры. Социология рационального выбора, методологический индивидуализм, оказались неспособны добиться по-настоящему мощного влияния в экономической социологии. Возможно, в этом причина.

— *Но, по крайней мере, Джеймс Коулман (James Coleman) не был таким уж индивидуалистом. Его программная цель — ввести в анализ социальную структуру. Что же случилось после его смерти? Последователей не нашлось?*

— Да, верно. Но так произошло, потому что Коулманом был сделан уклон в сторону выбора и принятия решений. И я думаю, социологи справедливо не переоценивают важность выбора и принятия решений в социальной

жизни. Мы понимаем, что это важно, но проблема в том, что мы выделяем иные аспекты. Возможно, моя оценка причины неверна, но я не вижу, чтобы социология рационального выбора была на переднем крае дисциплины. Хотя восемь лет назад казалось, что она реально претендует на роль одного из ведущих направлений. Я ответил на вопрос?

— Да, вполне.

— Другие три направления очень интересны, они остаются энергичными и динамичными: институционализм, организационная экология и сетевой анализ. И каждое из них очень важное. Начнём с институционализма. По-моему, он по-прежнему играет очень серьёзную роль, хотя круг рассматриваемых им проблем изменился. Многие, особенно молодые исследователи, работающие в этой традиции, в меньшей степени задаются вопросами о диффузии, изоморфизме, которые уже получили признание: это не открыло бы новые области. И поэтому новые работы чаще задаются вопросами о том, как изменяются институты, откуда берутся новые институциональные формы, как они прокладывают себе дорогу, сохраняются и замещаются, и так далее. Так что в этой области ещё ожидаются интересные исследования.

Возможно, в своей собственной работе я всё больше и больше отхожу от институционализма. Знаете, в книге, написанной совместно с Виктором Ни (Viktor Nee) [Stark, Nee 1989], я занимался институциональным анализом государственного социализма, и в то время ощущал себя комфортно под этим ярлыком. Отчасти потому, что в бывших социалистических странах это был период интенсивных институциональных изменений. Сегодня же я вижу новые идеи, которые, по-моему, затруднительно реализовать в рамках институционализма.

— *Кстати, если исследователи так заинтересованы в изучении институциональных изменений, они должны ехать в развивающиеся, трансформирующиеся страны — посткоммунистические или страны БРИК¹, но я не вижу роста интереса в этой области; даже наоборот — интерес уменьшается. В чём причина?*

— Со стороны исследователей в развитых рыночных странах?

— Да.

— Да, действительно; наверное, это так.

Про организационную экологию я, вероятно, знаю меньше всего из упомянутых четырёх направлений, ибо слежу за ней менее пристально. Я уверен, что есть ученики Майкла Хэннана (Michael Hannan), и Джона Фримена (John Freeman), и других.

— *Ховарда Олдрича (Howard Aldrich), например.*

— Олдрича и других, кто проводит интересные исследования.

— *Но они держатся немного в стороне от остальных, если я правильно понимаю?*

— Да, это так.

— *Они близки к эволюционной экономической теории и также, в какой-то степени, к сетевому подходу.*

¹ Бразилия, Россия, Индия и Китай. — *Примеч. ред.*

— Вы правы. Одно из интересных направлений в этой области связано с тем, что Майк Хэннан (с группой единомышленников) стал изучать процесс познания и категоризации [Hsu, Kosak, Hannan 2009; Hannan 2010; Negro, Hannan, Rao 2010; Polos, Hannan, Hsu 2010;]. Я имею в виду то, что если читать Майка Хэннана сейчас, ничего не зная о его предыдущих работах, можно подумать, что он находится под сильным влиянием постмодернизма. Он был бы последним, кто с этим согласился; и я вовсе не имею в виду какое-либо пренебрежение, но этих исследователей очень интересует вопрос, откуда берутся новые категории. Используя формы нечёткой логики (*fuzzy logic*), новые виды методологических инструментов, они анализируют, откуда берутся новые категории.

— *Вы имеете в виду лингвистическую сторону вопроса?*

— Это границы лингвистического способа анализа. Вы правы.

— *Я помню, что Харрисон Уайт (Harrison White) был очень заинтересован такими лингвистическими работами и пытался использовать их при изучении рынков и управленческого поведения. Это как-то связано или речь идёт о чём-то другом?*

— Работы Харрисона находятся больше в русле социолингвистики. Он анализирует, что происходит, когда мы переключаемся с одного образа действий (*mode*) на другой, и какого рода социальное окружение способно усилить эти формы переключений. Его работа совместно с Анн Миш (Ann Mische) была крайне интересной в этом аспекте [Mische, White 1998]. У него есть особое понятие публичной сферы, где акторы временно отбрасывают свои повседневные принципы и способны в этих случаях переключаться между различными смысловыми схемами (*frames of reference*). Таким образом, можно провести интересные параллели между его работой и исследованиями порядков обоснования ценности (*orders of worth*) Люка Болтански (Luc Boltanski) и Лорана Тевено (Laurent Thévenot) [Boltanski, Thévenot 2006]. Лично я нахожу это очень и очень полезным.

— *Действительно. А сетевой анализ процветает?*

— Да, он процветает. Я не помню, что в прошлый раз говорил о социальных исследованиях науки и исследованиях науки и технологии, но полагаю, что на данный момент одним из самых увлекательных процессов, которые я вижу на горизонте, является соединение американского сетевого анализа и французской акторно-сетевой теории (*actor network theory*), потому что французская акторно-сетевая теория действительно впечатляет. Думаю, что в своей сетевой части она не очень разработана методологически, но способна предложить кое-что иное. Так что позвольте мне сказать пару слов об акторно-сетевой теории.

— *Да, это важно. Но методологически она другая. Лишь используется одинаковый термин — «сеть».*

— Согласен, методологически она другая. Но я полагаю, благодаря этому различию, когда что-либо происходит на пересечении двух данных подходов, это обещает быть увлекательным. Итак, давайте я немного расскажу об этой теории. Прежде всего, к сожалению, название «акторно-сетевая теория» способно ввести в заблуждение, потому что к ней подходят с интуитивным представлением о том, что существует некий актор (вроде человека) и существует сеть, которая что-либо совершает через этого актора. Но это всего лишь название, и оно означает прямо противоположное. Более правильным, улавливающим действительный дух этого теоретического подхода, было бы название «теория сети-актора» (*network actor theory*). Должно быть неременное понимание того, что актором является именно сеть.

Это означает не то, что у нас есть индивиды, которые являются акторами и действуют в рамках сети. Единицей действия является сама сеть.

— *Этот подход может оказаться неспособным заменить функцию «действие» (acting) на что-либо ещё, потому что в действии нет актора.*

— Мыслящего актора в традиционном смысле нет. Актор — это сеть. Далее, важно понять, как мы можем соединить эти два элемента... Я могу ошибаться, но ключевым положением здесь является то, что релевантными сущностями, составляющими общество, не могут быть одни лишь индивиды. Существуют объекты, идеи и другие вещи, которые не являются людьми: это инструменты, это организация пространства с использованием всевозможных инструментов. И вот такая комбинация, сеть, состоящая из людей и *не людей* (*non-humans*), совершает действия. Сейчас я буду делать нечто, что будет трудно воспроизвести в интервью. Я держу в руках текст и хочу спросить у Вас, что я делаю. Итак, что я делаю?

— *Вы держите в руках текст.*

— И?

— *И читаете.*

— Да. Это стандартный ответ. И если мы сосредоточимся только на человеке, тогда это было бы логичным заключением. Но сейчас я собираюсь надеть очки. Единственно возможной социотехнической сетью, которая может читать, является сеть «Дэвид, очки и текст». Социотехническая сеть «Дэвид и текст» не может читать, и социотехническая сеть «очки и текст» тоже не может читать, однако действие (*agency*) здесь распределено. Это в самом деле распределённое действие. Действие заключено не только во мне. Я не могу его совершить в отсутствие этих инструментов. Короче, без них я не могу читать. Могу держать эту статью, могу размахивать ей, могу обмахиваться ею. Впрочем, обмахиваться я могу только с помощью руки, а если у меня уже есть статья, я могу открыть и иное её свойство... Вот здесь и заложен фундаментально иной взгляд.

— *Этот момент очень интересен. Я имею в виду вовлечение не людей в сетевой анализ. Однако трудно согласиться с позицией, согласно которой люди и нечеловеческие объекты наделяются одинаковым статусом.*

— Да, но я стараюсь решить эту проблему, например, в ходе своей преподавательской деятельности, потому что я не клялся на Библии, что акторно-сетевая теория может быть адекватна для всех возможных ситуаций. Я не должен утверждать, будто очки могут действовать самостоятельно. На самом деле, не думаю, что и Мишель Каллон (Michel Callon) с Брюно Латуром (Bruno Latour) стали бы заявлять такое. Они некоторым образом устанавливают эту симметрию, чтобы привлечь наше внимание к этой проблеме. Что бы они ни делали, я твёрдо уверен в том, что если мы не будем учитывать различия или сходства, или прямую симметрию между людьми и нечеловеческими общностями, мы непременно упустим фундаментальную идею о том, что действие является распределённым. А рассматривая действие как распределённое, мы начинаем обращаться с его человеческой частью и технологической частью, как со сходными объектами. В беседах мне говорят: «Всё это возможно, но ведь Вы знаете, что этот стол не обладает волей, у него нет стремлений, и у Ваших очков нет стремлений, у них нет воли. Только люди обладают ими».

— *Да, а Вы используете их для определённых целей.*

— Именно. Ещё я обычно показываю, как очень небольшое различие способно помочь увидеть и понять эту идею. Итак, если перейти от человеческого существа (*human being*) или человеческих существ к существованию в качестве человека (*being human*), мы уже способны увидеть, что существование в качестве человека подразумевает использование инструментов и технологий. Мы в принципе не можем действовать в обществе, не можем быть людьми в отсутствие «внечеловеческих» объектов. Они являются неотъемлемой частью нашего общества. Мы являемся людьми, но чтобы быть людьми, мы должны установить социальные отношения с технологиями вокруг нас.

Итак, я сказал, что происходит при соединении сетевого анализа и исследований науки. Означает ли это, что наши молодые коллеги придут и скажут нам: «Знаете, мне недостаточно рассматривать лишь людей?» Говоря о сети, я также должен думать о том, с помощью какой технологии люди связаны друг с другом, как эта связь создаётся и поддерживается в социальном пространстве, которое населено не только людьми. Так что молодые исследователи могут заинтересоваться тем, каким образом люди связаны друг с другом, с помощью каких технологий: общаются ли они лицом к лицу? связаны ли они удалённо через Интернет? Всё это приводит нас к очень интересным аспектам теории коммуникации. Понимаете?

— Да, вполне.

— Им недостаточно просто сказать: «Давайте используем сетевой анализ». Они спросят: «Да, но как работает эта связь? Через какую социальную технологию она реализуется?» Так что, я полагаю, в будущем произойдут или, возможно, уже сейчас происходят интересные вещи в исследованиях теории коммуникации, где начинает использоваться теория социальных сетей. Но в экономической социологии мы уже и ранее видели, что с момента нашего последнего интервью некоторые из наиболее интересных работ были сделаны в сфере изучения финансов, куда перешла целая группа учёных, ранее работавших в сфере исследований науки и технологии. Так, Карин Кнопп-Цетина (Karin Knorr-Cetina), написавшая прекрасную работу о научных лабораториях, сейчас исследует финансовую сферу [Knorr-Cetina 1999]. Потом Дональд Маккензи (Donald MacKenzie) — автор отмеченной наградами работы о калькуляции, вычислении (я употребляю эти термины в переносном смысле), где он рассматривает ядерное вооружение, системы управления [MacKenzie 2001]. Это работа, безусловно заслужившая награду. Так вот, вместе с Ювалом Милло (Yuval Millo) он написал статью о перформативности, где рассматривает Чикагскую товарную биржу (Chicago Board of Trade) и роль экономической модели фьючерсов в переустройстве значительной части финансовой сферы [MacKenzie, Millo 2003]. Так что мы наблюдаем приток исследователей, которые приносят с собой новые методы и идеи из исследований науки и технологии. Мы видим, что когда эти учёные анализируют рынки, они учитывают не только социальные отношения между людьми, но и социальные отношения, в которые вовлечены рыночные устройства (*market devices*), как они их называют.

— Кстати, а эти учёные перешли в экономическую социологию из социологии науки для того, чтобы изучать именно финансовую сферу? Ведь финансовый сектор более технологичен и более технически оснащён, может быть объектом, воплощающим некоторые формальные модели (как в случае с Дональдом Маккензи). В этом есть какая-то доля правды? Причём эта сфера была выбрана до финансового кризиса. Теперь все воодушевлены социологией финансов из-за кризиса, но это движение началось задолго до него.

— Задолго, да. Я думаю, что, возможно, Вы правы. Например, Мишель Каллон, придя в экономическую социологию, не избрал изначально сферу финансов. Его темой было изучение рынка клубники, которая, конечно, не принадлежит ему [Callon 1998], но он ввёл её в дискурс. Также он изучал другие процессы, которые я не назвал бы столь уж высокотехнологичными. Но не случайно, что Дональд

Маккензи, Карин Кнорр-Цетина и другие пришли именно в сферу финансов, потому что в ней важны модели и технологии. Они изучали, также как Дэниел Беунца (Daniel Beunza) и я, количественную революцию в сфере финансов [Beunza, Stark 2004]. Всё это могло сделать данную сферу привлекательной. Так, например, мы с Дэниелом рассматриваем оборудование торговых площадок и стараемся понять, с помощью каких технологий трейдеры видят различные аспекты рынка. Что открыто, а что скрыто в этих технологиях? Маккензи и Милло изучают роль моделей и идею перформативности. Мне кажется, что эта идея обладает большим потенциалом. Согласно ей модель является перформативной, если её использование усиливает её предсказательные возможности.

Я обычно привожу такой пример (было бы гораздо легче, если бы под рукой был PowerPoint). Итак, если я покажу Вам картинку поляны, которая представляет собой абсолютно однородную территорию, без всяких тропинок, а затем покажу Вам модель. Это очень простая модель. Это карта. И кто-то проводит линию на карте этой территории, а затем Вы должны сделать очень важное утверждение: «Вот так люди попадают из точки А в точку Б». И далее, чем больше людей используют модель «вот так люди попадают из точки А в точку Б», следуя карте, тем выше вероятность того, что в конце концов появится нечто, чего не было вначале, — тропинка. Так модель увеличивает свою перформативность, если её использование увеличивает её предсказательную способность. Очень интересная и важная мысль, потому что, отталкиваясь от неё, представители этого направления начали рассматривать модели не просто как репрезентации реальности, но как вмешательства в реальность. Я думаю, это ценное начинание.

— Да, всё так, но как Вы относитесь к очень критичным заявлениям Мишеля Каллона по отношению к новой экономической социологии в целом, где он утверждает, что экономическая теория не просто воздействует на экономическую реальность, но... это новый подход, призванный ниспровергнуть все предыдущие достижения новой экономической социологии?

— Интересно, где Мишель это написал? В новой, совместной с Калисканом (Koray Caliskan) статье?

— Да, если я не ошибаюсь, это было в большой статье совместно с Калисканом...

— В журнале «*Economy and Society*», да [Caliskan, Callon 2009; Caliskan, Callon 2010].

— Возможно, я изложил это в упрощённом виде, но авторы настроены весьма определённо и явно критически по отношению к новой экономической социологии за её пересоциализированность.

— У Каллона есть мысль о том, что калькуляция требует разукоренения (*disembedding*), отключения социальных связей. У нас с Дэниелом Беунцой вышла статья, затрагивающая этот спор [Beunza, Stark 2008]. Я не могу долго на ней останавливаться, но всё же затрону один вопрос. Он относится как к понятию «укоренённость» у Марка Грановеттера (Mark Granovetter), так и к идее антиукоренённости Каллона. Мы задались вопросом, как трейдеры используют модели? Как они в действительности их используют на практике? И показали, что они не используют модели так, как традиционно предполагается в укоренённой сети, то есть консультируясь со своей персональной сетью. А делают следующее (мне будет трудно объяснить это коротко и как следует)... Как трейдеры используют безличную социальную технологию, которая даёт им возможность реагировать, проверять модели и не доверять неправильным моделям? Мы рассматривали случай арбитражных операций по слиянию (*merger arbitrage*). Итак, мне нужно приобрести акции. Состоится данное слияние или нет? Допустим, я думаю, что оно произойдёт. У меня есть свои модели, которые получены на основе моих собственных баз данных и говорят, что слияние будет. Соответственно, я делаю заявку. Но так как я хороший трейдер, я понимаю, что никогда не стоит путать свою модель с реальностью, и как экономист...

— ...*Не могу допустить перенесения веры в модели на реальность...*

— Точно. А кроме того, если я совершу ошибку, то могу разориться. Так? Теперь, как я могу проверить модель? Если мы считаем, что модели укоренены в социальных отношениях, то это предполагает, что я позвоню кому-нибудь, использую друзей, чтобы их проверить. Но трейдеры так не поступают.

— *Позвонить кому-нибудь из инсайдеров.*

— Да, это возможно, но они так не делают. И мы показываем, что они так не поступают, а вместо этого используют другой, своего рода обратный способ моделирования инженерного типа, который называется «возврат» (*backing out*) и включает в себя графическое представление — точечную диаграмму (*spread plot*). Диаграмма показывает в агрегированной форме точки зрения других членов арбитражного сообщества на возможное слияние. Она может идти вверх и вниз, показывать выбросы, и эти колебания способны сигнализировать, что другие участники рынка имеют иное мнение по поводу происходящего. В нашей статье, основанной на детальных наблюдениях одного случая арбитража, мы показываем, как старший трейдер в конкретный момент, вскоре после размещения запроса, увидел, что рынок не движется в том направлении, которое он предсказывал, и спросил: «Мы что-то упускаем?» И трейдерам пришлось возвращаться к своим базам данных и спрашивать себя: «Есть ли такие параметры, которые мы не принимаем в расчёт?»

— *И изменил некоторые параметры.*

— Да, изменил некоторые параметры. Чтобы не оказаться в ловушке, чтобы не замкнуться на своих когнитивных категориях. Но это безличная процедура. В отличие от Каллона, который говорит: «Все калькуляции требуют отсечения сетевых связей», — мы говорим другое: «Нет, отсечения не происходит. Сеть существует, но она социотехническая. И в отличие от подхода Грановеттера она не построена на личных связях. Она безличная». Вот такова моя позиция по поводу противопоставления подходов Грановеттера и Каллона.

— *Что ж... Будет интересно посмотреть, что здесь произойдёт в дальнейшем. Еще один вопрос, на который Вы уже отвечали в прошлый раз. Сейчас, спустя восемь лет, можете ли Вы назвать несколько важных, интересных, провокационных книг и статей по экономической социологии или в смежных областях, вышедших за последнее время, которые необходимо прочесть?*

— Одно из течений, развивающееся в рамках сетевого анализа (его частью являемся мы с Балашем Ведрешем (Balazs Vedres)), направлено на то, чтобы сделать сетевой анализ историческим. И статья, которую я считаю самой увлекательной, — это статья Брайана Уци (Brian Uzzi) и Джарретта Спиро (Jarrett Spiro), вышедшая в 2005 г. [Uzzi, Spiro 2005].

— *О бродвейских спектаклях?*

— Да, о бродвейских мюзиклах. Они обнаружили следующее. Возьмите все бродвейские мюзиклы, которые когда-либо ставились. Авторы статьи составили полный список всех этих мюзиклов и всех актеров, которые участвовали в каждом из них. Конечно, авторы не излагают свои мысли так, как это делаю сейчас я, но полагаю, что для такого сжатого пересказа этого будет достаточно. Они разработали индикатор успешности: был ли мюзикл хитом или нет. Таким образом, их зависимая переменная принимает два значения: был ли бродвейский мюзикл успешным или нет. А в списке мюзиклов, который составили авторы статьи, были действительно большие хиты. Уци и Спиро задаются вопросом: «Что скорее всего может стать хитом?» А далее рассматривают состав коллектива и его пересечения с

предыдущими коллективами. Если мы имеем проект, все члены которого раньше работали вместе над предыдущим бродвейским хитом (это крайний случай), смогут ли они сделать новый хит? Ответ — нет. Если мы имеем проект, в котором никто из его участников ранее не работал вместе, они все новички, они вообще никогда друг с другом не работали, то ответ опять будет отрицательным. Новые хиты производятся своего рода сплавом близких отношений, характерных для знакомых, работавших ранее друг с другом участников, и разнообразия и несходств, присущих новичкам. Именно такая комбинация близости и разнообразия способна скорее всего сотворить хит.

— *Это ещё одна комбинация укоренённости и транзакционного подхода, которая демонстрировалась на примере других рынков. В принципе, та же самая идея.*

— Интересная трактовка. Итак, эту статью я считаю очень продуктивной, качественной. И Брайан не останавливается: он опубликовал статьи в журналах «Science», «Nature» и других, где он высказывает эту же идею, однако рассматривает не только бродвейские мюзиклы, но и другие области, такие как наука и научное производство [Guimera et al. 2005; Wuchty et al. 2007]. Это действительно интересная и плодотворная работа. Мы с Балашем продвигаем исторический сетевой анализ, который показывает эволюцию корпоративных сетей... на примере Венгрии [Старк, Ведреш 2005; Stark, Vedres 2006].

— *Мы перевели её на русский, так что она уже многим здесь знакома.*

— В принципе, я уже рассказывал о новых работах в области исследований науки и технологии, также как и о работе Уци...

— *Хорошо. И напоследок, конечно же, вопрос о Вашей новой книге «The Sense of Dissonance» («Смысл диссонанса»). Она только что вышла [Stark 2009; Старк 2009]. Пожалуйста, расскажите немного о её основных идеях.*

— Основные идеи книги связаны с осознанием важности разнообразия в понимании организационной инновации, которая должна рассматриваться как инновация внутри организации (нет нужды проводить инновации по поводу организации). В книге гораздо более ясно прослеживается влияние Джона Дьюи (John Dewey), представителя американской философии прагматизма, что было менее определённо выражено в моих предыдущих работах. О моей работе можно поразмышлять и с позиций проблемы поиска. Лозунг информационной эпохи, в которой мы живём, — *это поиск*. Мы используем средства поиска много-много раз за день. Мы все. Подумав над проблемой поиска, понимаешь, что люди на неё тратят много сил. Если паровой и реактивный двигатели, а также двигатель внутреннего сгорания были локомотивами индустриальной экономики, то средства поиска — *это* локомотивы информационной экономики. Но тот тип поиска, который меня интересует, не является поиском того, что мы уже знаем и просто пытаемся найти, как адрес электронной почты. Это тот тип поиска, когда я не знаю, что ищу, но опознаю искомое, как только найду. В науке мы называем это исследованием. Если бы я уже знал, что искать, это не было бы поиском темы для диссертации. А если вы уже знаете, что ищете, ваш научный руководитель, скорее всего, скажет вам: «Нет, это не пойдёт. Так что иди и найди что-нибудь, что ты сможешь опознать, когда найдёшь». Дьюи называл это изысканием (*inquiry*). Он полагал, что изыскание начинается с проблемных или запутанных ситуаций (он использовал именно эти слова). Я взял эту идею и спросил себя, могут ли организации создавать проблемные и запутанные ситуации либо намеренно, либо каким-то образом через эволюционное развитие организации. А потом спросил: «Что является наиболее проблемным? Что является наиболее запутанным?» Это те случаи, когда мы спорим о том, что является ценным. Затем, конечно, я использовал идеи Болтански и Тевено о порядках обоснования ценности. Я не брал механически их шесть порядков, хотя они очень интересны. Каждая из моих этнографических зарисовок развивает, операционализирует понятие «ценность» так, как не-

обходимо для данного случая. Потом я говорю: «Ладно, теперь я собираюсь поискать три различных типа организаций, но такие, чтобы в каждой из них можно было наблюдать разногласия по поводу того, что является ценным». И я обнаружил, что наличие разногласий по поводу того, что является ценным, плодотворно для инноваций. Причина в том, что если мы легко соглашаемся друг с другом, то не возникает никакого трения, всё идёт слишком гладко, нам труднее рефлексировать, труднее избежать когнитивного замыкания (*cognitive lock-in*). Так что диссонанс, даже разногласие (в крайнем случае это может быть даже непонимание) бывают полезными.

— *С другой стороны, если мы абсолютно расходимся во взглядах, мы никогда не будем даже разговаривать...*

— Конечно.

— *...Так что мы должны хоть в чём-то совпадать.*

— Должно быть что-то общее, даже если это лишь общее обязательство выполнить проект. Или ещё пример (вовсе не тривиальный): ситуация, когда есть разделяемое понимание сроков исполнения работы, и для всех это важно. Мы оба можем проявлять принципиальность в нашей несогласии друг с другом, но не разрывать отношения, хотя это не означает, что мы готовы устранить наши различия. Нет, мы хотим сохранить эти различия, но в управляемых пределах, так чтобы можно было завершить проект. И я это показываю в книге. Хотя вернее было бы сказать: «Вот такой вывод я сделал из трёх своих этнографических зарисовок». Я не имею в виду, что нарочито вытягивал это из моих зарисовок. Это то, что я узнал из трёх этнографических случаев.

— *То есть это было результатом этнографических исследований, и описанные случаи не являются иллюстрациями для ранее возникшей идеи.*

— Да, точно.

— *Иначе говоря, Вы действовали в соответствии с методологией поиска неизвестного. Проводили изыскание.*

— Именно.

— *Прекрасно. Спасибо огромное и примите поздравления в связи с Вашей книгой.*

Беседовал Вадим Радаев

София, 26 сентября 2009 г.

Литература

Старк Д. 2009. Гетерархия: организация диссонанса. *Экономическая социология*. 10 (1): 57–89. <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>

Старк Д., Ведреш Б. 2005. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. *Экономическая социология*. 6 (1): 14–45. <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-2/index.html>

- Beunza D., Stark D. 2004. Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room. *Industrial and Corporate Change*. 13 (2): 369–400.
- Beunza D., Stark D. 2008. *Reflexive Modeling: The Social Calculus of the Arbitrageur*. Working Paper. Columbia Business School.
- Boltanski L., Thévenot L. 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Caliskan K., Callon M. 2009. Economization. Part 1: Shifting Attention from the Economy Towards Processes of Economization. *Economy and Society*. 38 (3): 369–398.
- Caliskan K., Callon M. 2010. Economization. Part 2: A Research Programme for the Study of Markets. *Economy and Society*. 39 (1): 1–32.
- Callon M. 1998. Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: M. Callon (ed.). *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell; 1–58.
- Guimera R, Uzzi B, Spiro J, Amaral L. 2005. Team Assembly Mechanisms Determine Collaboration Network Structure and Team Performance. *Science*. 308 (5722): 697–702.
- Hannan M. 2010. Partiality of Memberships in Categories and Audiences. *Annual Review of Sociology*. 36: 159–181.
- Hsu G., Kocak O., Hannan M. 2009. Multiple Category Memberships in Markets: An Integrative Theory and Two Empirical Tests. *American Sociological Review*. 74 (1): 150–169
- Knorr-Cetina K. 1999. *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. Harvard: Harvard University Press.
- MacKenzie D. 2001. *Mechanizing Proof: Computing, Risk, and Trust*. Cambridge: MIT Press.
- MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109 (1): 107–145.
- Mische A., White H. 1998. Between Conversation and Situation: Public Switching Dynamics Across Network Domains. *Social Research*. 65 (3): 695–724.
- Negro G., Hannan M., Rao H. 2010. Categorical Contrast and Audience Appeal: Niche Width and Critical Success in Winemaking. *Industrial and Corporate Change*. 19 (5): 1397–1425.
- Polos L., Hannan M., Hsu G. 2010. Modalities in Sociological Arguments. *Journal of Mathematical Sociology*. 34 (3): 201–238.
- Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Stark D., Nee V. 1989. Toward an Institutional Analysis of State Socialism. In: Nee V., D. Stark (eds.). *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University Press; 1–31.

Stark D., Vedres B. 2006. Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary. *American Journal of Sociology*. 111 (5): 1367–1411.

Uzzi B., Spiro J. 2005. Collaboration and Creativity: The Small World Problem. *American Journal of Sociology*. 111 (2): 447–504.

Wuchty S, Jones B. F., Uzzi B. 2007. The Increasing Dominance of Teams in Production of Knowledge. *Science*. 316 (5827): 1036–1039.