

РЫНОК КАК ОБЪЕКТ ПРИВЯЗАННОСТИ: ИССЛЕДОВАНИЕ ПОСТСОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ^{1,2}

Карин Кнорр-Цетина, Урс Брюггер

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

1. Введение

В основу данной статьи положена наша более ранняя работа, в которой в качестве возможной социальной, т.е. конституирующей, формы анализировалась «объектоцентрированная социальность» [object-centered sociality], рассматриваемая как оборотная сторона современной индивидуализации [Knorr-Cetina 1997]. В ней утверждалось, что представляя себе современную личность как «порывающую со структурами» [disembedding], как это делается сегодня в посттрадиционных обществах, мы упускаем из виду распространение объектоцентрированной среды, которая задает наше место и привносит стабильность, определяет индивидуальную идентичность так же, как это делали прежде местное сообщество или семья, и выносит на первый план формы социальности, подкрепляющие и дополняющие формы, исследовавшиеся обществоведами ранее. Мы полагаем, что десоциализирующие силы и события современных переходных обществ следует попытаться анализировать с позиций постсоциальной модели социальности. Согласно этой модели, в отношениях, предполагающих элементы риска (а таковыми, по мнению многих авторов, является подавляющее большинство нынешних человеческих отношений), именно объекты получают преимущества. А объектные отношения рассматриваются как категория, составляющая все более мощную конкуренцию человеческим отношениям. Одна из отличительных особенностей современной жизни состоит в том, что, пожалуй, впервые в истории (по крайней мере новейшей) встает вопрос о том, действительно ли другие люди являются наиболее интересным элементом окружающей среды – тем, на который люди тоньше и охотнее всего реагируют и которому они уделяют наибольшее внимание [см. также: Turkle 1995]. Мы попытаемся проанализировать эту

¹ *Источник: Knorr-Cetina K., Bruegger U. The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets // Canadian Journal of Sociology. 2000. Vol. 25. No. 2. 2000. P. 141–168 (<http://www.arts.ualberta.ca/cjscopy/articles/knorr.html>). Без сокращений перевод опубликован в книге: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 445–468.*

² Более ранняя версия этой работы была представлена на конференции «Статус объекта в социальных науках» в Бранелском университете (Аксбридж, Великобритания) 9–11 сентября 1999 г., где мы получили много полезных замечаний. Ценный комментарий предложил Нико Штер [Nico Stehr]. Мы выражаем огромную благодарность менеджерам, трейдерам, продавцам и аналитикам изучаемого нами глобального инвестиционного банка, которые столь щедро делились необходимой нам информацией.

возможность, используя понятие «постсоциальные отношения», и предполагаем, что это позволит нам несколько смягчить жесткие рамки, заданные прежними подходами.

Понятие «постсоциальный» служит удобным обозначением для неограниченного спектра культурных форм, выходящих за пределы привычных определений социального порядка, но проявляющих себя сегодня в целом ряде образований. Среди таких форм – крайне рискованное поведение по отношению к природной среде, подобное тому, что описал С. Линг [Lyng 1990; его пример – затяжные прыжки с парашютом]; определение идентичности с точки зрения объектных принципов и категорий, возникающих в результате анализа потребительского поведения и деятельности крупных торговых центров [Falk, Campbell 1997; Ritzer 1999]; виды привязанностей [attachments], обсуждаемые в данной работе. Все эти формы объединяет вовлеченность в «объектные отношения» [object-relations] с неживыми вещами, которые начинают конкурировать с человеческими отношениями и в определенной степени заменяют их. Однако понятие постсоциального можно использовать и для анализа человеческих отношений, когда те вымываются из наших основных представлений о социальности. Подобную методику анализа можно использовать также в коллективных обезличенных системах, возникающих в символическом пространстве, – например, для исследования форм человеческого взаимодействия, образованного коммуникационными технологиями и ими опосредуемого. Мы можем назвать такие системы постсоциальными формами, так как они возникают в обстоятельствах, когда взаимодействие, пространство и даже коммуникация начинают означать нечто, отличное от их привычного понимания. Открытым вопросом, на который предстоит ответить эмпирическим исследованиям, остается вопрос о том, как изменяются характеристики социального взаимодействия, когда технологическое становится естественным, а «социальное пространство превращается в компьютерный код, – согласованный и галлюцинаторный [consensual and hallucinatory]» [Stone 1996: 38]. Мы не будем здесь пытаться ответить на этот вопрос, а сосредоточим внимание на постсоциальных отношениях в сфере, в которой объектами выступают одновременно и люди, и предметы. А в качестве примера мы рассмотрим «рынок» и, в частности, финансовые рынки, оказывающие все возрастающее влияние на современную жизнь. Вслед за трейдерами, видящими в рынке совокупность преимущественно анонимных поведенческих актов, мы будем анализировать его как объект, а затем вернемся к его человеческой составляющей.

Наша позиция в некотором смысле исторична: она основывается на послышке о том, что в современной жизни определенные категории вещей и привносимые ими обстоятельства получают все большее распространение и обретают все большую значимость и признание. Подобный «наплыв» объектных миров в социальный мир, их постоянное движение и предъявляемые ими требования можно обрисовать, опираясь на посвященные им последние работы. Речь идет о литературе об информационных и коммуникационных технологиях [Turkle 1995; Heim 1993], о «возвращении природы» и требованиях природной среды [Sheldrake 1991; Serres 1990], об объектах потребления [consumer objects] [Baudrillard 1996; Ritzer 1999; Miller 1994] и финансовых рынках [Smith 1991; White 1981; Baker 1984; Abolafia 1996]. «Наплыв» объектных миров совпадает с изменением моделей межличностных отношений и отношений в рамках сообществ, о которых писали в том числе К. Лаш, Дж. Коулман, Э. Гидденс, У. Бек и Э. Бек-Гернскейм, С. Лэш [Lasch 1978; Coleman 1993; Giddens 1991; Beck, Beck-Gernsheim 1994, 1996; Lash 1994]. Постсоциальные явления возникают в результате пересечения всех этих тенденций. Формы объектоцентрированных отношений, очевидно, не новы, и объекты (в широком смысле слова), несомненно, становились ключевой характеристикой и в другие исторические периоды. Однако есть основания полагать, что нынешние формы объектоцентрированности или, если угодно, современного «объектного сдвига» [«object shift»], с исторической точки зрения отличаются от прежних типов объектной ориентированности [object orientation]. Например, отличительной особенностью современной ситуации являются сами объекты, которые, как

нам кажется, все более активно заимствуют свои характеристики у объектов, используемых в сфере науки и экспертного знания. Важная задача данной работы – показать, что рынки суть «эпистемические вещи» [epistemic things] (понятие предложено Х.-Й. Райнбергером и доработано Кнорр-Цетиной [Rheinberger 1997; Knorr-Cetina 1997]).

Рассматриваемая в данной работе идея постсоциальных отношений тесно связана с понятием объекта как разворачивающейся структуры [unfolding structure], не тождественной самой себе. Подобная концептуализация имеет место в естественных науках, но противоречит традиционным представлениям об объектах в социальных науках. Мы должны концептуализировать не только объекты, но и саму социальность; необходимо выявить механизм(ы) связей между «собой» и «другими» [self and others], согласно которым объектные ориентации можно рассматривать как социальные отношения. Это и будет вторым вопросом данной работы. Мы опираемся при этом на работы Ж. Лакана и его идеи по поводу субъекта как подлежащей структуры желаний [subject as implying a structure of wanting]. Интерпретация объектных ориентаций как постсоциальной формы связи [relatedness] в корне отлична от интерпретаций, ориентированных на действие и включающих такого рода ориентации, например, в рамках понятий труда и инструментального или практического действия. Одно из положений данной статьи заключается в том, что подход, ориентированный на объектные отношения [object-relations approach], не означает отказа от интерпретаций в терминах «труда» или «действия», и наоборот. Применительно к финансовым рынкам подходы, ориентированные на действия, можно использовать для иллюстрации ответов на вопросы социологии экономики [sociology of economics], индустриальной социологии и организационной социологии, в то время как *теория постсоциальных объектных отношений смещает дискуссию в русло теорий трансформации, исследующих характер изменений в современной жизни*. Одновременно, настаивая на отказе от таких понятий, как «труд» или «действие», наш подход также ставит под сомнение более ранние взгляды, в которых эти термины зачастую изначально включают в себя объектную сторону, но не разворачивают ее в целенаправленной деятельности и пренебрегают отношениями, которые связаны с этими процессами³. Используемое нами понятие социальных связей с объектами основывается на интуитивном предположении о том, что в некоторых областях индивиды относятся к (некоторым) объектам не только как «производители» и «творцы» [«doers» and «accomplishers»] вещей в рамках той или иной схемы действия, но как воспринимающие, чувствующие, размышляющие и помнящие существа, – как носители опыта, который мы, как правило, связываем только со сферой intersubjectивных отношений.

В последующих разделах мы сначала рассмотрим международные валютные рынки как объект глобального знания, в который они превратились. Затем представим наше понятие объекта и концепции связанности, чтобы с их помощью описать то, что мы называем постсоциальными отношениями.

³ Часто утверждают, что Хайдеггер сумел преодолеть различие объект-субъект, обосновав, что мы живем в мире, который по отношению к нам всегда уже организован с точки зрения целей. Однако его идеи были направлены против «когнитивистских» теорий знания, упускающих из виду непосредственно данный и фундаментальный опыт собственной вовлеченности. Из анализа не следует исключать человеческую любовь как процесс построения отношений, предполагающих различные сущности. Рассуждения Хайдеггера относятся скорее к фундаментальному философскому уровню «здесь-бытия» [Dasein], чем к повседневным процессам [Heidegger 1962].

2. Рынок как эпистемическая вещь

Мы хотим проверить наши идеи о постсоциальных объектных отношениях на примере валютных рынков и, в частности, торговли валютой между крупными глобальными инвестиционными банками. Данные, представленные в нашем исследовании, получены в ходе включенного наблюдения и интервью в торговом зале Швейцарского банка [Swiss bank], который по своим зарегистрированным доходам от торговли валютой в последние годы прочно занимает место в пятерке или семерке наиболее успешных банков мира [FX Week 1998]⁴. В 1999 г. в этом банке по всему миру работали 14 500 человек, размещенных по 60 офисам в 30 странах на всех шести континентах. Изучаемые валютные рынки характеризуются особой глобальной формой, которая основана не на воздействии отдельных стран или индивидуального поведения, а на создании узлов институциональной торговли в финансовых центрах, располагающихся в трех основных временных зонах: Нью-Йорке, Лондоне и Токио, а также – поскольку мы исследуем швейцарский банк – в Цюрихе. Институциональные инвесторы в этих регионах связаны с глобальным банком при помощи «открытых» (прямых) телефонных линий. Основные центры и подразделения банка связаны между собой развитыми сетями Интранета – внутренними компьютерными сетями, простирающимися через весь земной шар. Электронная информация и брокерские услуги таких компаний, как «Reuters», «Bloomberg» и «Telerate», предоставляются через Интранет исключительно институциональным клиентам. Валютные сделки, проходящие по этим каналам, начинаются от нескольких сотен тысяч долларов, достигая сотен миллионов долларов и более за транзакцию. Сделки совершаются трейдерами, финансовыми и фондовыми менеджерами, банкирами центрального банка [central bankers] и теми, кто хочет избежать негативных последствий колебания валютных курсов, получить прибыль от их ожидаемых колебаний, или кому необходима валюта для входа в транснациональные инвестиционные потоки или выхода из них.

Действия, происходящие в торговой зоне инвестиционных банков, следует отличать от действий, совершаемых при большинстве фьючерсных обменов, организованных как «рынки по заявкам» [order-markets]. На рынке заявок потенциальные покупатели и продавцы сообщают о своих намерениях брокерам, находящимся на особой торговой площадке [trading pit], где они выкрикивают ставки [bids] – цены, заявленные покупателями, и свои заявки, стараясь устроить сделку для своих клиентов (такие обмены были метко названы обменами выкриками [«open outcry» exchanges]). Институциональные трейдеры на валютных торговых площадках глобальных инвестиционных банков, напротив, выступают в качестве участников рынка на так называемых «дилерских рынках» [dealer market]. На таких рынках (в нашем исследовании это межбанковская торговля с немедленной поставкой [interbank spot], т.е. прямой обмен валюты, и опционная торговля [option trading]) дилеры торгуют только с другими дилерами, разбросанными по всему миру. На основе заявленных сумм и валютных пар для обмена (долларов на евро, йены, швейцарские франки и т.д.) дилеры одновременно делают предложения о покупке и продаже. Трейдер, с которым они связываются, может соглашаться или не соглашаться на сделку – цена в данном случае не является предметом переговоров. Трейдеры также «назначают цены» [make prices] (делают предложения о сделке) сотрудникам своего собственного банка, работающим в торговой зоне и имеющим

⁴ К сентябрю 1999 г. было проведено 81 интервью (каждое продолжительностью примерно полтора часа) с трейдерами, продавцами и аналитиками, работающими в торговой зоне. Включенное наблюдение велось непрерывно в течение последнего года, а также регулярно с 1997 г. более краткими периодами – от нескольких дней до одной недели. Исследование является частью более крупных проектов по изучению работы аналитиков в исследовательских отделах крупных банков [Mars 1998; Knorr-Cetina, Preda 2000], анализу финансовых документов [Knorr-Cetina 1999] и того, что мы называем «глобальными микроструктурами» [Bruegger, Knorr-Cetina 2000].

дело с институциональными клиентами: центральными банками, пенсионными фондами и корпоративными клиентами. Участники рынка зарабатывают деньги для своего банка, играя на изменении валютных курсов (т.е. используя разницу цен в разное время) и занимаясь посредничеством (т.е. используя ценовые различия между разными рынками). Кроме того, они зарабатывают деньги за счет разницы между низкой ценой покупки и высокой ценой продажи (в фондовой торговле и торговле облигациями аналогом является получение комиссионных). Торговля также может иметь целью просто управление рисками [risk management] (например, посредством хеджирования [организационного страхования / защиты]). Выполняя свою роль «созидателей рынка» [market makers], трейдеры действуют как «поставщики ликвидности» для своих рынков и защищают их, поддерживая непрерывный поток сделок. Участники рынка имеют «позитивное обязательство» [affirmative obligation] [Baker 1984] поддерживать рынок (не допустить его падения), предлагая сделки даже тогда, когда рынок работает против них и эти сделки наверняка оказываются для них невыгодными.

В исследованном нами банке в Цюрихе фондовой торговлей, торговлей облигациями и валютой занимаются около двухсот трейдеров. Торговцы валютой сидят за «столами», выстроенными в ряды по 6–12 столов в каждом. В их распоряжении несколько технологий, в том числе «голосовой брокер» [voice broker] (голос брокера озвучивается двусторонней системой связи, постоянно объявляющей цены и заявленные сделки) и телефон с экраном [screen-like phone]. Однако прежде всего бросаются в глаза примерно пять мониторов, стоящих перед каждым трейдером, – они показывают состояние рынка и помогают вести торговлю. Когда каждое утро трейдеры приходят на работу и «пристегивают ремни», они буквально впиваются глазами в свои мониторы, следя за информацией на них, даже когда они разговаривают или перекрикиваются друг с другом. Их тела сливаются с миром их мониторов, они целиком погружаются в него. Мониторы же, в свою очередь, показывают ситуацию на рынке, который существует только на этих мониторах⁵, и здесь рынок в максимальной степени приближается к локально порождаемому феномену – в этнометодологическом смысле, если под «локальным» понимать ограниченность специфическим пространством. Сами мониторы по своей сути, конечно же, не локальны, а глобальны: они воспроизводят совершенно идентичное изображение на всех торговых площадках банков «одной группы» [«same tier» banks], которые связаны друг с другом телефонными линиями, общими информационными технологиями, а также системами заключения сделок и обмена информацией таким образом, что трейдер, улетевший сегодня в Токио, может завтра продолжить там свою работу. Рынок формируется этими производимыми-и-анализируемыми дисплеями [produced-and-analyzed displays], к которым привязаны трейдеры. В этих мониторах – «суть» рынка, выраженная их знаково-письменной поверхностью, или, как мы будем говорить далее, «жестовой поверхностью-в-действии» [gestural face-in-action].

Все вышесказанное может служить отправной точкой для более детального анализа нескольких характеристик рынка как «объекта-на-экране», при этом внимание будет уделено эпистемическому [epistemic] характеру этого объекта, его самостоятельному существованию в качестве «жизненной формы» [lifeform], а также его жестовой поверхности [gestural face]. Начнем с первого вопроса: в каком смысле мы можем назвать «рынок-на-экране» эпистемическим объектом? И что вообще такое эпистемические объекты? Представьте, что рынок на экране состоит из нескольких рядов окон и групп дисплеев, распределенных по нескольким рабочим станциям и компьютерам. Для трейдеров главным свойством этих дисплеев и средоточием всего рынка являются цены дилеров, показываемые «электронным

⁵ Основное средство существования подобного рынка – это монитор. Однако в случае продолжительных сбоев в работе компьютеров участники рынка могут переключаться на телефонную связь и с ее помощью связываться с клиентами и узнавать цены.

брокером» – специальным экраном (или машиной), в значительной степени заменившим голосового (живого) брокера: он показывает цены для валютных пар (главным образом это отношение доллара к другим валютам, например, швейцарскому франку или евро) и сделки, возможные при таких ценах. Участники рынка часто работают при помощи электронного брокера; его ценовое действие играет решающую роль при установлении цен для игроков [callers], заинтересованных в сделке. Их взгляды также прикованы к одной точке – специальному экрану, представляющему компьютерную сеть системы «Reuters dealing», на основе информации которой участники рынка преимущественно и заключают сделки. Другие участники пишут свои цены и предложения сделок, которые отображаются на этих экранах. Сделки заключаются посредством «диалогов» на экране. Это напоминает обмен письмами по электронной почте (система «Reuters dealing» используется для обмена сообщениями в рамках таких «диалогов»), но обмен более стандартизованный в отношении институциональной принадлежности сторон [institutional conversations].

На другом экране трейдеры следят за ценами, которые выставляют различные банки по всему миру. Это не столько цены реальных сделок, сколько обозначение банками своих интересов. Помимо этого на экранах трейдеры могут отслеживать собственную позицию на рынке (например, длинную или короткую позицию по той или иной валюте), историю сделок за определенный период времени (а в случае немедленной продажи [spot trading] – за определенный день), а также свой общий расчетный баланс (прибыли и убытки за интересующий период времени). Наконец, на этих экранах трейдеры могут читать материалы различных новостных агентств – главные новости, комментарии и аналитику. Еще один важный вид информации на экране, который с точки зрения своей специфичности, скорости обновления и актуальности имеет более непосредственное отношение к процессу заключения сделок, – это внутренние доски объявлений, на которые участники рынка помещают свою информацию. Экраны и окошки рабочих станций накладываются друг на друга; их очередность определяется рыночным действием и историей рынка. Внимание трейдеров к информации на разных экранах зависит от важности сообщений. Всю ситуацию можно уподобить концентрическим кругам: центральное место всегда занимают цены реальных сделок и торговые переговоры; в следующем круге – индикативные цены и отдельные новости (какие – зависит от истории данного рынка); еще дальше располагаются прочие новости и комментарии.

Все вышесказанное указывает на то, что экраны представляют [present] (или апрезентируют [appresent]) – см. ниже) информацию и знания. Это очевидно, если говорить об информации на доске объявлений: здесь публикуются все конфиденциальные соображения трейдеров и аналитиков того или иного банка, работающих по всему миру, по поводу действий рыночных игроков, политических или иных событий, потенциально имеющих отношение к сделкам и ценам. Очевидно также и то, что сообщения новостных агентств и провайдеров – таких, как «Reuters» и «Bloomberg», – репрезентируют значимую информацию. Как правило, это контекстуальное знание экономических условий и факторов, которые могут на них повлиять; выпуски включают также важные, регулярно обновляемые данные о разного рода показателях, а также о заявлениях и изменениях в области экономической политики. Пожалуй, менее очевидным является то, что третий вид сообщений – цены (центральный элемент рынка для трейдера!) – также следует рассматривать как «носитель знания» [carriers of knowledge]. Именно в этом качестве они воспринимаются самими экономистами начиная с 1940-х гг. В своей знаменитой статье «Использование знания в обществе» Ф. Хайек утверждал, что хозяйство состоит из «разрозненных элементов неполного и зачастую противоречивого знания, которым обладают отдельные индивиды... это знание людей, местных условий, конкретных обстоятельств» [Hayek 1945]. Рассуждения Хайека направлены против социалистических попыток централизации хозяйства. Он заявляет, что такое знание невозможно собрать статистическими средствами, поскольку мы даже не знаем, какое знание мы используем [Ibid.: 524]. При этом оно сосредоточено в ценах: «лишь

ценовой механизм может собрать и агрегировать такое знание»; благодаря дисперсному характеру знания и процесса принятия решений «ценовая система на конкурентных рынках позволяет чрезвычайно дешево собирать информацию» [Streissler 1994: 66–67]. Когда считается, что сбор знания осуществляется «эффективно», мы получаем эффективно работающий рынок, где «вся новая информация быстро становится понятной участникам рынка и тут же инкорпорируется в рыночные цены» [Samuelson, Nordhaus 1995: 500 и далее]. Трейдеры редко верят в то, что ценовой механизм абсолютно эффективен, и на самом деле стараются воспользоваться неравной информированностью других участников рынка⁶. Суть в том, что конкуренция в этом случае происходит целиком в сфере знания, предполагая гонку за самым свежим знанием и инкорпорирование его в свои цены. Соответственно цены оказываются конструктами знания, и трейдеры обращаются к ним как к информации в игре со знанием [knowledge game]. Наконец, знание лежит также и в основе сделок, заключаемых трейдерами. Устанавливаемые цены и заявления на сделки, особенно со стороны «верных денег» [smart money] (крупных трейдеров и институтов, которые могут распорядиться крупными денежными суммами), подсказывают участникам, куда будет двигаться рынок и «что у него на уме». Отслеживая совершённые сделки, трейдеры «читают рынок»; они обмениваются информацией в начале и в конце серии торговых операций [trading sequences], а также в ходе информационных диалогов [information conversations].

Мы показали, что рассматриваемый нами рынок состоит из отдельных сегментов и блоков знаний, визуализированных на экранах и искусно используемых трейдерами. В этом смысле «рынки-на-экране» являются конструктами знания, но это еще не эпистемические объекты. Предлагаемое нами определение эпистемического объекта во многом опирается на введенное Х.-Й. Райнбергером понятие эпистемических вещей [Rheinberger 1992: 310]: он применяет этот термин по отношению к любому объекту, находящемуся в центре научного исследования и материализующемуся в этом процессе. Райнбергер проводит различие между эпистемическими и технологическими объектами, последние он считает фиксированными, стабильными элементами в экспериментальной схеме, не вызывающими вопросов техническими инструментами, готовыми служить исследователям. С этой частью определения мы не согласны, поскольку во многих сферах (в том числе и той, о которой мы говорим, где инструментами являются электронные инфраструктуры и пакеты программного обеспечения) технические инструменты также находятся в непрекращающемся процессе переопределения. Важные в данном контексте объекты знания сложны, они открыты для изменений, постоянно порождают вопросы. Это скорее процессы и представления, нежели четко очерченные предметы. В нашей интерпретации объекты знания способны безгранично разворачивать свою сущность, и в этом смысле они прямо противоположны чистым инструментам и коммерческим товарам. Инструменты и товары по сути своей напоминают закрытые ящики стола – конкретного размера с четко очерченными углами, – в то время как объекты знания скорее подобны выдвинутым ящикам, заполненным папками, ряды которых теряются в темноте отведенного им пространства стола. С теоретической точки зрения определяющей характеристикой данного типа объекта является именно эта недостаточность «объективности» и завершенности существования, нетождественность самому себе. Поскольку процесс материализации объектов знания непрерывен, эти объекты постоянно приобретают новые качества и изменяют уже имеющиеся.

Теперь мы можем вновь обратиться к анализу рынков с позиций трейдеров и задаться вопросом: применимо ли к ним приведенное определение объектов знания? Ответ будет положительным. Трейдеры участвуют в процессе постоянного определения рынка не только в том смысле, что постоянно читают и понимают его, но и в том смысле, что они «делают», формулируют рынок – проверяя его, двигая его, манипулируя им. Рынок для них – сложная общность, которая постоянно, несмотря на все усилия собрать и привести к единому

⁶ Данные, подтверждающие такую позицию, см. в работе: [Mars 1998].

измерению релевантную информацию, ставит перед ними новые вопросы. Рынки никогда нельзя понять полностью, по мере изменения ситуации и разворачивания новых событий (от изменения процентных ставок до введения евро) они приобретают все новые и новые качества. Подобная разворачивающаяся структура рынков [unfolding structure of the market] соответствует исследовательскому поведению трейдеров – их потребности наблюдать за рынком и анализировать его состояние во все периоды активной торговли. Связанные с этими процессами эпистемические процедуры – предмет отдельного исследования, задачи которого выходят за рамки данной работы. Здесь важно подчеркнуть, что рынок – это объект знания для тех, кто хочет участвовать в его работе, и, в особенности, для профессионалов. Можно также отметить, что исследуемые рынки представляют собой концентрированную форму эпистемических объектов – более концентрированную, нежели, например, объекты исследования в такой эталонной науке, как молекулярная биология. Эти рынки представлены на экранах, неразрывно связаны с ними, наслаиваются в них друг на друга; часто они подвергаются стремительным изменениям (в случае валютных торгов при условии немедленной поставки – иногда за долю секунды) и разворачивают свою структуру невзирая на рабочие часы и иные ограничения, регулирующие действия индивидов и институты на локальном уровне.

Кто-то может спросить: а стоит ли вообще использовать понятие объекта применительно к рынку, – даже если данный объект рассматривается как разворачивающаяся структура; не следует ли попытаться разложить рынок на человеческие составляющие [human components], которые, возможно, стоят за всеми предпринимаемыми на нем действиями? Точнее, почему бы нам не рассматривать рынки как сети фирм или, быть может, сети трейдеров, как это предлагается в социоструктурном подходе к анализу рынков [см.: White 1981; Swedberg 1994, 1997]? Однако интересующие нас рынки – это рынки, за которыми наблюдают трейдеры, сидя перед экранами и заключая сделки. Трейдеры проводят различие между «своими сетями» контактов и отношений, которые они могут считать подмножеством рынка, и собственно рынком, который (когда они представляют его как нечто одушевленное) включает немалую долю анонимного поведения. Рынки являются объектами наблюдения и анализа, поскольку они не имеют однозначного определения в торговой среде [trading environments], у них нет четких границ, они не сводимы к конкретным группам игроков, занятых заключением прозрачных сделок. В приводимой ниже выдержке из интервью определение рынка включает широкий круг аспектов: здесь и знание того, кто и что делает, и знание совокупных фиксируемых характеристик рынка, «состояния его души» [Smith 1981] и настроения. Все междисциплинарные дискуссии между экономической теорией, социологией и психологией по поводу определений рынка в конечном счете сводятся к выводу о том, что «рынки – это все», при этом основной акцент может постоянно смещаться от одного аспекта к другому.

Кнорр-Цетина: Что такое для вас рынок – ценовое действие, конкретные участники рынка, что-то другое?

Респондент: Всё.

КЦ: Всё? Информация?

Р: Всё. Абсолютно всё. Как вон тот человек что-то выкрикивает, как он возбужден, кто продает, кто покупает, где, какой центр, что делают центральные банки, что делают крупные фонды, что пишет пресса, что показывается на центральном дисплее, что говорит премьер-министр Малайзии – это все, что нас окружает.

Таковы слова опытного трейдера, который до переезда в Цюрих работал в нескольких странах, в том числе в Юго-Восточной Азии. Обратите внимание, что его формулировка «рынок – это всё» относится именно к тем разнообразным вещам, которые показываются на экранах, включая новости и комментарии к ним, конфиденциальную информацию о том, чем заняты основные игроки, а также цены. Ниже приводится еще один фрагмент интервью с не

менее опытным трейдером. Он прямо называет рынок «высшим существом» [greater being], на которое ориентированы трейдеры; иногда эта субстанция имеет конкретные очертания, иногда она рассеяна в пространстве и фрагментирована. Это качество рынка как «высшего существа» также объясняет, почему в данной работе рынок сопоставляется с относительным (разворачивающимся, никогда не тождественным самому себе) объектом [relational object] и эпистемической вещью.

Р: Знаете, это невидимая рука, рынок всегда прав, это жизненная форма со своим особым образом существования. Это как гештальт – у него так же есть своя форма и свой смысл.

КЦ: У него есть форма и смысл, которые не зависят от вас? Вы хотите сказать, что не можете их контролировать?

Р: Да, совершенно верно.

КЦ: А он чаще рассеян в пространстве или для вас он обретает некую стабильность очертаний?

Р: Как раз поэтому-то я и говорю, что он живой, он живет своей собственной жизнью – иногда у него появляются конкретные очертания, а иногда все рассыпается, становится произвольным, случайным, не имеющим направления и единой основы.

КЦ: Вы считаете его третьим самостоятельным участником? Или подобием еще одного человека?

Р: Высшим существом.

КЦ: ?

Р: Нет, это не другой человек. Это целостное существо. И это существо – валютный рынок. А мы – сумма наших частей, или он – сумма своих частей.

КЦ: Возвращаясь к рынку, что такое рынок для вас? У него есть определенная форма?

Р: Нет, он постоянно меняет свою «форму».

КЦ: А что вы понимаете под этой формой?

Р: Его форма – это ценовое действие. Вот как здесь (показывает на экран) – это торговля с короткими позициями [short term trading]⁷. Договориться и купить здесь, продать там, купить здесь, продать там, купить здесь, продать там...

Схожее мнение по поводу торгов было высказано главным трейдером [chief trader]: это игра «не трейдера против трейдера, а трейдера против рынка». Опять-таки, обратите внимание, что иногда трейдеры понимают «рынок» в более узком и, пожалуй, даже более овеществленном [reified] смысле, – когда ответом на вопрос «где сейчас рынок?» является конкретный уровень цены.

⁷ Сделка по продаже ценных бумаг, расчет по которой производится поставкой заемных, а не принадлежащих продавцу ценных бумаг. Для закрытия позиции должна быть произведена зачетная покупка таких же акций. Совершая «короткую» продажу, продавец может иметь на руках данные ценные бумаги, однако предпочитает сохранить их по причинам налогового характера или из соображений контроля. В некоторых случаях у продавца нет необходимого вида ценных бумаг вообще. Данный прием используется в тех случаях, когда инвестор уверен, что цены на данные акции вскоре понизятся. – *Прим. перев.*

3. Рынок как объект привязанности I: постсоциальное отношение

Мы вкратце описали объектный [objectuality] и эпистемический характер рынков как незавершенных конструкторов знания [incomplete knowledge constructs] и теперь предлагаем рассмотреть понятия социальности, применимые к исследуемому полю. Здесь нам предстоит пересмотреть традиционную привязку понятий отношений и социальности только к группам людей. Подобное «расширение границ» [loosening up] понятия социальности уже имеет некоторую историю. Например, Дж. Мид (а до него – У. Джеймс и Ч. Кули) говорил о коммуникации с неодушевленными предметами [McCarthy 1984; Wiley 1994: 32 и далее]. Мид описал коммуникацию при помощи языка жестов, что позволило ему соединить коммуникацию в животном мире и в мире людей. Он показал также, что иногда социальный акт является результатом связи [relation] между жестом и реакцией на него двух организмов [Mead 1934: 80]. Разумеется, рынки – это неодушевленные объекты; однако же к ним можно применить рассуждения Мида об объектах и организмах, поскольку они являются неуправляемыми совокупностями [ungoverned aggregates] анонимных актов человеческого поведения и их последствий. Кроме того, у них очень выразительная, говорящая поверхность, внешняя форма, и чуть ниже мы вернемся к этому, используя понятия языка жестов [gestural notions]. В целом, социальность обозначает формы объединения в группы [grouping], связи [binding] и взаимность или рефлексивность [reflexivity] отношений между людьми. Попытка расширить границы данного понятия, отказавшись от его привязки только к группам людей, нацелена на проверку гипотез, касающихся прежде всего собственно механизма связи [binding mechanism], а не специфически человеческих качеств вовлеченных в них индивидов. Ниже мы попытаемся предложить определение социальности, основанное на явлении взаимности [mutuality]. Мы утверждаем, что всегда, когда имеем дело с взаимностью, мы вправе говорить о социальности – при условии, что связь достаточно длительна, динамична (а объект обладает особыми качествами). Обратите внимание, мы отнюдь не стремимся представить объектные отношения просто как позитивные, симметричные или лишенные собственнических элементов эмоциональные связи. Социальные формы предполагают и властные отношения, и отрицательные эмоции, и отношения эксплуатации. По нашему мнению, отношения трейдеров с рынками скорее описываются понятиями недостаточности [lack] и соответствующей структуры желаний [structure of wanting], нежели позитивными связями и чувством удовлетворения [fulfillment]. Идея недостаточности [lack] заимствована из работ Ж. Лакана. Чтобы пояснить ее, необходимо вернуться к нашей характеристике рынка как объекта.

Мы уже говорили о том, что ключевой особенностью рынка в современных условиях является его меняющийся, разворачивающийся [unfolding] характер; его незавершенность [lack of completeness] в качестве самостоятельной субстанции и нетождественность самому себе. Принципиальное значение имеет указанная незавершенность [lack of completeness]: в некоторые моменты рынки обретают фиксированное состояние, оно длится, пока не изменятся цены [dealing prices]; однако при этом их следует рассматривать как разворачивающиеся структуры отсутствия [unfolding structures of absences], поскольку за этим на мгновение застывшим фасадом цен они уже начали меняться, а порою и взрываться. Это означает также, что рынки в равной мере определяются своим текущим состоянием и тем, чем они еще не стали (но могут стать), что они никогда не являются целиком самими собой и что как объекты знания они никогда полностью не достижимы. На своих экранах трейдеры находят лишь временное решение более фундаментальной проблемы недостаточности объекта [lack of object]. Для субъекта это отсутствие достаточности соответствует определенной структуре желаний, постоянно поддерживаемому интересу, никогда не находящему полного удовлетворения. Метафорически это можно представить так: связь [binding] («бытие-в-отношении» [being-in-relation], взаимность) является производной от совпадения между последовательностью желаний и разворачивающимся объектом, который вызывает к жизни эти желания, демонстрируя состояние

недостаточности. Эти желания никогда не удовлетворяются, но постоянно поддерживаются в актуальном состоянии непрерывно возобновляющейся недостаточностью объекта [continually renewed lack of object]. Мы утверждаем, что открытый, разворачивающийся характер рынка как объекта уникальным образом соответствует структуре желаний, посредством которых мы можем охарактеризовать личность.

Прежде всего проанализируем, что же означает структура желаний, и поместим эту идею в более социологические рамки; затем попытаемся связать ее с понятием взаимности / реципрокности. Идея структуры желаний заимствована из работ Ж. Лакана [см., например: Lacan 1975], однако подобные рассуждения встречаются и у Дж. Болдуина [Baldwin 1973 (1899): 373 и далее], и у Гегеля. В отличие от Фрейда, Лакан связывает возникновение желания не с инстинктивным импульсом, конечная цель которого – избавиться от телесного напряжения, а с зеркальной стадией развития ребенка. На этой стадии ребенок задумывается о целостности своего отражения в зеркале, анализирует появление четких границ и контроля движений – и при этом понимает, что на самом деле весь он не является тем, что он видит в зеркале. Желание [wanting or desire] возникает из стремления сделать отражение в зеркале совершенным или тем, каким его хотят видеть родители; возникающее здесь ощущение неполноты оказывается непреходящим – ведь между субъективным переживанием недостатка чего-то в собственной жизни и отражением в зеркале (или же кажущейся завершенностью [wholeness] других) всегда сохраняется разрыв [Lacan, Wilden 1968; Alford 1991: 36 и далее].

Здесь можно попытаться проинтерпретировать данную ситуацию с более выраженных социологических позиций. Кажущаяся завершенность других – то же самое, что «звезды» и символы, фабрикуемые проектами в области индустрии культуры. Зеркалом, в котором рождаются вызывающие желание образы, здесь являются средства массовой информации, которые передают информацию не столько концептуально, сколько миметически (подражательно) [Baudrillard 1983; Lash 1994: 135 и далее]. Однако возможна интерпретация менее очевидная, но более тесно связанная с предметом нашего исследования. Трейдеры должны удовлетворять общему требованию: зарабатывать деньги для своего банка. В действительности им задают точные объемы того, сколько именно они должны заработать, или (если использовать терминологию Лакана) сколько им не хватает [how much they lack]. Эти объемы [values] устанавливаются раз в год на основе предыдущих заработков и с учетом состояния рынка. При этом трейдеры пытаются пойти дальше и в своей работе достичь еще одной, более частной цели – получить максимальный бонус (сумма зависит от работы самого трейдера и работы его банка) и заработать побольше денег для самих себя. Торговые площадки инвестиционных банков обеспечивают организационный контекст, наделяющий «недостаточность» [lack] конкретным институциональным и персональным смыслом, который и направляет неопределенные желания к достижению вполне ясных целей. Персональная и институциональная конкретизация «недостаточности» как недостаточности богатства сопровождается рядом дополнительных уточнений, например, недостатками в «характере» [lacks in character]. Культура торговых площадок предполагает наличие системы «звезд»: одни трейдеры зарабатывают больше, и в этом смысле занимают положение намного более высокое, чем другие; считается, что они более искусны в торговле. В Цюрихе такая «звезда» торгует наиболее важной валютной парой на данной торговой площадке (доллары/швейцарские франки); его ежедневный оборот порою составляет несколько миллиардов долларов; ежедневно его действия означают для банка полмиллиона прибыли или убытков; его бюджет значительно превышает бюджет других трейдеров. Он располагается в центре торговой площадки, поддерживает постоянную связь с главным трейдером (сидящим за соседним столом) и демонстрирует ряд (личностных) качеств, составляющих часть его репутации. Некоторые из них описаны его коллегой:

«Х целый день устанавливает цены, он делает рынок. Он работает с парой доллар/швейцарский франк, а не доллар/марка, потому что этот рынок (доллар/швейцарский

франк) меньше; а рынок для пары доллар/марка слишком большой, никакому трейдеру не потянуть его в одиночку. Сила X в том, что он может “продавливать” свою позицию. Он упрется покрепче и берет нахрапом, держится дольше всех. Все уже давно вышли из игры, а он продолжает давить. И в этом его сила».

Другие трейдеры оценивают свою работу относительно достижений и поведения «звезд» в данной области. Последние задают модели поведения для других трейдеров. Вот что говорит по этому поводу главный трейдер:

«Если ваш дилер для пары доллар/швейцарский франк ведет себя как свинья, можете быть уверены: через пару месяцев все будут вести себя как свиньи, потому что он задает своего рода... модель... и его поведение оказывает влияние на поведение на всей дилерской площадке [dealing room].

Это происходит потому, что научиться валютной торговле можно, только наблюдая за тем, как это делают другие. Этому не научишься по книжке или в процессе формального образования – только непосредственно на рабочем месте. Как этому научиться? Наблюдать за коллегой, который разговаривает по телефону, прислушиваясь к его ответам, анализируя то, как он принимает решения».

Таким образом, наблюдая за «звездами» на торговой площадке и получая инструкции от своего руководства, сообщающего им, сколько они еще должны заработать, трейдеры начинают понимать, в чем состоит их недостаточность. Кроме этого, они каждый день сталкиваются с ситуацией недостаточности, когда теряют деньги на сделках и должны возместить потери, а также когда нужная им валюта оказывается в дефиците. «Недостаточность» можно представить как потребность трейдеров победить – а не просто выполнить рутинную работу. Как пишет М. Аболафия, «торговая площадка, в отличие от других организационных сред, воспринимается совсем не как место, где удовлетворяются достигнутым, влачат существование или попросту выживают. Это место, где куют победу», измеряемую величиной заработка [Abolafia 1998: 10]. Он назвал «чистое наслаждение победой» [sheer raw enjoyment of winning] – возбуждение и чувство овладения объектами, вызываемое «настоящей игрой» [deep play] [Geertz 1973: 433] – целью второго плана, стоящей за более очевидной целью наживы. Если мы принимаем такую трактовку, то в культурном портрете трейдера появляется еще одна «недостаточность», связанная с испытанием характера в борьбе за статус.

Любопытное следствие полагания данной ситуации в терминах недостаточности заключается в том, что, по всей вероятности, если субъект хочет решить связанные с недостаточностью проблемы конструктивно и не дать им себя поглотить, ему следует их контролировать. И здесь на сцене появляется главный трейдер, который выступает своего рода наставником и видит одну из своих основных задач в том, чтобы поддерживать в трейдерах веру в себя, когда моменты недостаточности (потери денег, неудачные попытки заработать, поражения) кажутся всеобъемлющими, но также и в том, чтобы вовремя спустить с небес на землю тех, кто после нескольких удачных операций почувствовал себя «хозяином Вселенной». Во втором случае главные трейдеры пытаются вывести дилеров из состояния эйфории, предупредив их рискованные шаги и направив действия в более безопасное русло [Buegger 1999: 282]. В терминах недостаточности рискованное поведение означает просчитанную готовность к возможным недостаточностям в будущем в обмен на шанс преодолеть эту недостаточность сейчас. Конечно, торговля почти всегда сопряжена с рисками. Но это означает, что в данной области будущие элементы недостаточности сознательно встраиваются в сами стратегии действия, избранные для ее преодоления. Трейдеры не только пытаются избежать ситуации недостаточности, но и превращают «состояние недостаточности» [«lacking»] в сложную игру или практику, в поле изворотливости, повышения, понижения, предсказания, уверток, откладывания решений и попыток жить в ситуации недостаточности.

О проявлениях ситуации недостаточности и попыток ее контроля можно сказать гораздо больше, но мы хотели бы вернуться к объекту, который направляет все эти желания, т.е. к рынку. Метафорически мы представили картину так: связь («бытие-в-отношении», взаимность) является производной от соответствия между последовательностью желаний и разворачивающимся объектом, который вызывает к жизни эти желания, демонстрируя элементы недостаточности. Чтобы придать содержание этой метафоре с объектной стороны, повторим, что рынок независим от желаний субъектов и демонстрирует свои собственные моменты недостаточности. Для этого прежде всего вернемся к восприятию рынка его участниками: для них это жизненная форма, которая им неподконтрольна, хотя они и являются ее частью и иногда могут оказывать влияние на цены. Но они – лишь маленькая часть в анонимной массе обменных действий и прочих факторов. Как сказал один профессиональный трейдер, «возможно, рынок на 99,99999 процента анонимен». Факт независимости рынка подкрепляет идеи, высказанные нами выше: это объект, с которым связаны трейдеры. Этот факт указывает также на источник разворачивающегося и постоянно «мутирующего» характера рынка, на незавершенность его бытия и появление все новых желаний – ведь здесь непрерывно действует рассеянная масса участников, постоянно происходят разные события, проводится новая политика, которая приносит свои последствия. Рынок как эмпирический объект непрекращающихся действий и факторов постоянно трансформируется – подобно птице, меняющей направление в середине полета, – тем самым создавая для трейдеров проблемы прогнозирования (ситуацию недостаточного знания [lack of knowledge]). Эта недостаточность усугубляется апрезентационным [Husserl 1960: 49–54] и репрезентационным [representational] характером «рынков-на-экране». Исследуемые рынки являют себя посредством обозначаящих, которые идентифицируют объект и представляют его значимым. Однако эти апрезентации и репрезентации никогда в полной мере не поспевают за объектом; в некоторых отношениях они и вовсе оказываются неудачными и неверно репрезентируют [misrepresent] искомый объект. Они воспроизводят [regenerate] рынок лишь частично и неадекватно, приводя к тому, что трейдеры оказываются вовлеченными в процессы поиска. Трейдер, назвавший рынок на 99,99999 процента анонимным, объяснил это так: «часть, которую я вижу, о которой могу сказать, что знаю ее не через вторые руки, совершенно ничтожна» [LG 26.05.97 2/1: 9]. Для этого трейдера сообщения, выкрикиваемые на торговой площадке (например: «American Bank» запрашивает цену в 50 млн. долл. за пару марка/швейцарский франк) «прозрачны на 100%»; а сообщения, которые появляются на экранах, – зачастую нет. Если сообщение на доске объявлений гласит: «Купил 50 пар марка/швейцарский франк для скандинавского клиента prop.desk» [Bought 50 mark-Swiss for Scandi prop.desk] – трейдер знает объем и товар, но не знает цену и не знает скандинавского покупателя. Он ценит полученную информацию, но почти всегда она оказывается неполной: «Я получил какую-то информацию (на доске объявлений и на экранах), но это не 100%-я информация». Если анализировать историю развития рынков, то возможность представления их на экранах позволила преодолеть один из основных моментов недостаточности – знание о том, «где находится рынок» (каковы цены). Ведь до появления экранов цены повсюду были разными, и узнать о них можно было лишь путем мучительного обзвона банков, когда приходилось дожидаться в очереди, пока оператор соединит вас с зарубежным коллегой. Информацию о контексте рынка можно было получить только с большой задержкой, она пересылалась в виде бумажных документов и по телексу, а также передавалась по телефону. Однако с возникновением экрана появились и новые моменты недостаточности, ибо рынок стал более быстрым, подвижным и глобальным. Обратите внимание: различие здесь проводится не между эмпирической реальностью транзакций «где-то там» и их репрезентациями на экране. Транзакции *осуществляются* на экране, и в результате рынок существует только на нем (разве что за исключением ситуаций длительных сбоев в работе компьютеров, когда трейдерам приходится прибегать к старым средствам осуществления транзакций). Однако не все осуществляемые транзакции

прозрачны для всех. Например, за торгами можно следить только в пределах рынков конкретных товаров, торговых площадок или банков (Интранета глобальных банков).

Отображенные на экране текстовые «желания» рынка представляют собой побуждающие к диалогу вопросы о цене, которые задают другие банки и институты и по которым трейдеры стараются «прочитать» намерения [dealing intentions] запрашивающей стороны по поводу покупки или продажи, понять, какую роль это сыграет для изменения рынка (цены) и т.д., и на которые они реагируют, пытаясь удовлетворить собственные желания. Учтем, что эти текстовые «желания» – не просто заявки на сделку [dealing orders], но сообщения, которые необходимо декодировать в контексте знания данного рынка; и пока они не станут предложениями о сделке [deal requests], они несут собственные моменты недостаточности информации. Второй слой отображенной на экранах недостаточности включает огромную область знания о рынке, на которую трейдеры ориентируются при своем формировании «картины» данного рынка; недостаточность связана здесь с неполнотой информации. Следует подчеркнуть, что на экране отображаются специфические моменты недостаточности: по ним можно догадаться, чего не хватает (в приведенном выше примере – это цена и покупатель товара), кто может ответить на вопрос и как, если это необходимо, проложить свой путь среди этих моментов недостаточности. Важным аспектом используемого здесь понятия недостаточности является «обозначающая» способность [signifying capacity] визуальных и текстовых сигналов прямо или косвенно указывать на моменты недостаточности⁸. В качестве обозначающего объекта [signifying object] рынок структурирует желание или обеспечивает условия для поддержания структуры желаний трейдера.

Теперь можно более четко сформулировать, что мы понимаем под социальностью таких объектов, как рынки. Мы уже говорили, что связь [binding] возникает при достижении соответствия между последовательностью желаний и разворачивающимся объектом, который обеспечивает появление этих желаний, демонстрируя моменты недостаточности. Главная метафора социальности в данной работе – это взаимность или реципрокность; при этом предлагается также особая концепция объектов как разворачивающихся структур. Социальность имеет место тогда, когда «субъект» [self] в качестве структуры желания пропускает это желание через объект и возвращает его обратно. В этом движении субъект подпитывается объектом, развивается им (вспомните, что трейдеры должны бороться за свое место на рынке, «показывать характер» и т.д.), что также обеспечивает возможность дальнейшего существования структуры желаний посредством фиксации моментов недостаточности в этом объекте. Социальность здесь заключается в том, что субъекту передаются желания объекта, и в качестве структуры желания субъект определяется объектом. И наоборот, форма [articulation] нашего объекта – рынка – пропускается через субъект, и в качестве структуры моментов недостаточности (вопросов, которые он ставит, и вещей, которые «ему» необходимы) рынок развивается в русле, определяемом субъектом. В нашем случае продолжение существования рынка, как мы уже говорили, в буквальном смысле зависит от готовности его участников обеспечивать для рынка ликвидность и заключать сделки даже в случае заведомой потери денег. Однако рынок в значительной степени определяется также и тем, как именно участники рынка работают на его поддержание.

⁸ Это очевидно, когда моментами недостаточности являются открытые предложения о сделке. Однако некоторые менее однозначные ситуации недостаточности информации также содержат в себе определенные указания, на основании чего трейдеры звонят своим знакомым, советуются с коллегами по торговой площадке и получают недостающую информацию в процессе собственного непрерывного наблюдения за поведением рынка.

4. Рынок как объект привязанности II: формула Мида

Формула взаимного выстраивания [mutual providing] субъекта и объекта в ходе переплетения желаний и моментов недостаточности задает основу реципрокности для понятия применимых к рынкам постсоциальных отношений. И, как мы показали выше, здесь тоже есть пространство для возникновения моментов недостаточности и контроля за ними. Например, к рассматриваемым в данной работе проблемам легко добавляются вопросы о том, как осуществляется поиск информации, как пропускаются желания субъекта через объект и как участники рынка контролируют свои желания. Почти все самое интересное на рынке связано именно с этими процессами: например, трейдер пытается разобраться в сигналах рынка, чтобы понять, в чем же заключаются его желания и соответственно как построить следующую сделку или сформировать представление о происходящем. Предложенное нами на основе идей Лакана описание постсоциальных межсубъектных отношений [postsocial interrelationships] имеет много достоинств. Это удобный способ выявить, каким образом желания постоянно перемещаются на новые цели, если угодно, удобный способ понять изменчивость и очевидную ненасытность желания. Он открывает нам последовательности действий и их подспудную динамику, а не просто отдельно взятые факторы, как в случае с традиционным описанием мотивов и интенций. Он показывает нам и плоскость влечения, которая оказывается важна для понимания действий на рынке и в сфере получения знаний. Однако сформулированные выше характеристики могут также основываться и на иных трактовках связи субъекта с объектами. Например, вместо размышлений Лакана по поводу зеркальной стадии можно использовать известную формулу Мида о выборе роли [role-taking formula]. Последняя была предложена для анализа межсубъектной социальности, что позволяет исследовать реципрокность как основу социальности с более социологических позиций. Из этой формулы вытекает, что межсубъектная рефлексивность появляется, когда индивид усваивает установку [attitude] другого по отношению к себе. Эта установка определяет и структурирует субъекта [self], который формируется социальным образом [socially constituted]. Данный процесс имеет взаимный и непрерывный характер, а также способствует повседневному пониманию других людей и коммуникации с ними. Эту формулу можно без труда применить и к участникам рынка, которые должны «усваивать тенденцию развития рынка», причем не единожды, а многократно.

Прежде всего проанализируем, какое значение трейдеры придают тому, что они называют «занять позицию» [taking a position]: открыть счет, купив или продав одну валюту по цене другой, которой они затем будут придерживаться в торговле с длинными (купили больше, чем продали), короткими (продали больше, чем купили) или равными позициями. Для нас же важно, что, занимая ту или иную позицию, трейдеры говорят, что они становятся частью рынка («если ты занял позицию, ты стал частью рынка»). И только тогда у них появляется «интерес к нему» и (если использовать терминологию Шюца) они «погружаются в него» [lean into it]; переходят от бытия «вовне» к бытию «внутри». Будучи «внутри рынка» [in the market], трейдеры воспринимают мир с позиций его составной части. Как заметил один участник рынка, «пока ты не займешь свою первую позицию и будешь, пытаясь заснуть, вновь и вновь просыпаться, ощущая близость возможных потерь, ты никогда не узнаешь, сможешь ли ты победить» [Abolafia 1998]. Легко можно поддержать точку зрения о том, что занятие позиции в торговле является буквально процессом выбора роли, который имел в виду Мид, говоря о принятии позиции обобщенного или конкретного другого [generalized or specific other]. Конечно, рынок – это обобщенный, коллективный другой. Быть в центре рынка, покупать или продавать определенную валюту, избегая потерь и пытаясь заработать на этом, – вот что заставляет трейдеров наблюдать и реконструировать стратегии других, а также отслеживать коллективные условия и факторы, релевантные для своей валютной пары. Именно это побуждает их «чувствовать» [«sense»] рынок и прогнозировать его поведение. Трейдеры говорят о том, как они видят вещи с позиций рынка:

«Торгуя, я стараюсь выяснить, что вредно для рынка и чем он может навредить мне... как позиционирован рынок. ...Если у меня длинная позиция, ...и у всех длинные доллары, а доллар не хочет подниматься, то затем доллар пойдет вниз. Потому что, если потом кто-нибудь будет продавать доллары, тот, кто их купит, не захочет их держать у себя и тоже будет продавать. Но у него уже много долларов, которые он тоже хочет сейчас продать. Затем начинается беспорядочное, ускоряющееся движение, которое становится возможным, только когда масса людей совершает ошибку. И тогда я стараюсь представить, что же вредит рынку, стараюсь нащупать свой путь среди этих плохих сценариев и соответствующим образом защитить свой портфель от рисков».

Формулируя это высказывание в терминах Мида, можно сказать, что трейдер усваивает позицию рынка на основе собственной позиции на нем, наблюдая за другими и анализируя, что же они могут предпринять такого, что породит «вредоносный рынок» [hurting market] (падающий и, возможно, полностью обваливающийся [falling and failing]), и затем действует в соответствии со своими наблюдениями. В формуле Мида также содержится момент рефлексивной петли [reflective loop]: в ситуации межличностного взаимодействия другой усваивает позицию субъекта и соответствующим образом анализирует ситуацию и собственные действия. Такое разнообразие межсубъектных отношений существует и на рынке: другие анализируют позицию трейдера на основе любых проявлений его действий или же пытаются представить его вклад в движения рынка, ассимилируя его в позиции воображаемого обобщенного другого. Можно упомянуть, что Мид подходил к этой ситуации как к проблеме когнитивной рефлексивности [cognitive reflexivity] [Wiley 1994: 112]. Однако трейдеры часто утверждают, что они «чутьем нащупывают» себе дорогу на рынке, действуя скорее опытным путем. Это больше соотносится с пониманием другого как эмоционального зеркала [emotional mirror] (в трактовке Ч. Кули), это процесс вменения «ощущений», испытываемых участниками рынка. В качестве иллюстрации приведем слова главного опционного трейдера об этом ощущении рынка (своего рода способности распознавания модели рынка [pattern recognition capacity], построенной на его длительном «знании»):

«Ты – часть рынка, ты замечаешь его малейшие движения, замечаешь, когда рынок становится ненадежным, когда он становится беспокойным, замечаешь появление высокого спроса... Замечаешь также, что спрос значительно превышает предложение. Все это формирует ощущение рынка. Когда у вас появляется это ощущение (что происходит далеко не у всех), появляется способность чувствовать и понимать рынок...»

Если кто-то ощущает рынок, он может прогнозировать его поведение и действовать соответствующим образом. Если же ты вне рынка, этого ощущения рынка у тебя нет, и вернуть его крайне сложно».

Обратите внимание, что эмоциональная основа такого рода межсубъектных отношений с рынком закрепились и в словаре трейдеров. Как заметил один из них в Цюрихе, многие термины связаны «в основе своей с сексом (во многих случаях анальным) и насилием». Вот примеры:

«Меня достали, нагнули, затрахали, изнасиловали, убили...»

Интересная особенность этого словаря заключается в том, что насилие [assault], сопряженное с торговлей, изображается как телесное насилие. Для И. Гоффмана было очевидным, что мы можем «участвовать в ситуациях, только если привносим в них свои тела и связанные с ними вещи [accoutrements]», он считал, что оборудование [equipment] так же чувствительно к физическим оскорблениям, сексуальным домогательствам и т.д., поскольку инструментальные средства привносятся другими вместе с их телами [Goffman 1983: 4]. Трейдеры воспринимают свое существование на рынке как «обнажение» и «попадание в уязвимую позицию» [exposures and vulnerabilities]. Помимо указания на экономическую угрозу, этот словарь передает и эмоциональную связь трейдеров с рынком. Участники рынка оказываются внутренне включенными в реальность своих экранов, они телесно связаны с

другими участниками, воспринимаемыми как анонимные другие. Они ощущают угрозу, связанную с межличностными отношениями, как посягательство на собственное тело. Один из способов понять эту физически ощущаемую связанность – еще раз вернуться к конкретной атмосфере рабочего места трейдера. С помощью своего лица и фронтальной части тела они переориентируют значительную часть всех своих органов чувств и телесных реакций на «жизненную форму» [lifeform] рынка (термин трейдеров) – на его мерцающее, завораживающее присутствие на экранах, его постоянные голосовые запросы (звонок телефона, голос брокера), его порою весьма возбуждающее воздействие на других трейдеров. Стремительно меняющиеся, мелькающие надписи на экранах можно сравнить с меняющимся выражением лица, а точнее – многих лиц; у каждого экрана и каждой его части свой ритм изменений, который требует особого способа раскодирования. Очевидно, что рынок сигнализирует о своих состояниях; говоря словами трейдера, которого мы цитировали выше, он может громко кричать, может становиться очень возбужденным – и все это по нему видно. Экраны не только показывают состояние рынка, но и придают ему определенное выражение [mode of expression]. Трейдеры не могут перешагнуть за экран и целиком погрузиться в эту жизненную форму. Однако можно сказать, что они находятся в зоне его интимного пространства – достаточно близко, чтобы чувствовать его малейшее движение, вибрировать и колебаться вместе с ним. Здесь мы также можем представить реакции трейдера на рынок на языке описанного Мидом жестового диалога [Mead 1934: 144 и далее]: это действия-отражения [reflex-like actions], как в зеркале показывающие движения рынка и отвечающие на них; они возможны только в ситуации взаимной сенсорной настройки и привязки к сопresentующему другому [co-present other].

5. Постсоциальная укорененность

Есть и другой подход к анализу социальности – через понятие укорененности [embeddedness], к которому мы сейчас и обратимся. В дискуссиях, ведущихся между коммунитаризмом и либерализмом и, на более общем уровне, в политической философии, «укорененность» означает встроенность на глубинном уровне [rootedness] и интеграцию индивида в свое сообщество [Etzioni 1993; Sandel 1982; Walzer 1990]. Наиболее детально идея укорененности операционализована в социологии экономики, что тоже важно для данного анализа. Укорененность здесь концептуализирована относительно хозяйственного поведения акторов, которое подчинено влиянию межличностных и межорганизационных связей, пронизывающих его и структурирующих рынки [Granovetter 1985; см. также: Portes 1995: 6; Barber 1995; DiMaggio 1994: 24]. Следуя этой концепции, многие авторы рассматривают и сам рынок с позиций сетевого подхода [White 1981; Baker, Faulkner, Fisher 1998: 148 и далее; Uzzi 1997; Fligstein, Mara-Drita 1996: 14 и далее]. Преимущество данной концепции заключается в том, что укорененность понимается как некая совокупность вполне осязаемых социальных связей. Однако, с нашей точки зрения, у нее есть и недостаток: она не позволяет включить в анализ понимание рынка трейдерами. Например, трейдеры считают рынок на «99,99999 процента анонимным», полагают, что он для них – «высшее существо», в отношении валютных обменов он для них – «всё». И в особенности он рассматривается как релевантная система знания, ценовое действие. Едва ли можно адекватным образом описать все эти понятия при помощи концепции сетей или сообщества, сформированного социальными отношениями.

Вспомним еще раз, каковы же поставленные нами задачи. Во-первых, обращаясь к идее укорененности, мы обращаемся также и к более коллективному уровню социальности и развитости отношений, нежели те, что рассматривались до сих пор. Во-вторых, нам необходимо понять, что этот коллективный уровень социальности основан не исключительно на отношениях между людьми. Вопрос заключается в следующем: можно ли идею укорененности распространить на глобальные сферы, где участники (в отличие от ситуации в традиционных сообществах) не ощущают физического присутствия и реакции

друг друга и представляют собой анонимные совокупности [aggregates]. Мы предполагаем, что временные механизмы и общая ориентированность участников на объект на экране могут составлять основу постсоциальной формы «межсубъектности» и интеграции, имеющей место на данном уровне. Проанализируем это при помощи шюцевских понятий темпоральной синхронизации [temporal synchronization].

<...>

В завершение этого раздела и работы в целом обратим внимание на то, что для использования понятия постсоциальной формы применительно к отношениям между объектами необходимы два условия. Первое заключается в необходимости точно определить, что же является объектом. Мы предложили определение объектного характера рынка, построенное на понятии «недостаточность», при этом рынок предстал также как проект в сфере знания [a knowledge project]. Второе условие состоит в том, чтобы показать механизм, связывающий «субъекта» и «другого», а также объясняющий непрерывное и возобновляющееся притяжение между этими двумя единицами. Мы «протестировали» три варианта трактовки постсоциальных связей: одна основана на идеях Ж. Лакана, вторая – Дж. Мида, третья – А. Шюца. Идеи Шюца позволили нам выйти за пределы анализа форм привязанности [forms of attachment], в первую очередь, обсуждаемых в данной работе, и попытаться показать, что постсоциальные формы могут существовать и на более коллективном уровне социальности. Идеи Шюца послужили хорошей отправной точкой для дальнейшего анализа таких коллективных форм (это предмет отдельной работы). Интеграция социальных наук почти универсально понимается в терминах связей между людьми, сформированных на основе общих интересов (например, когда укорененность относится к сетям отношений) или нормативного консенсуса и разделяемых всеми ценностей (как в традициях, идущих от Парсонса и Дюркгейма). Однако эти формы интеграции оказываются все менее эффективными в условиях увеличивающейся культурной и иной неоднородности групп населения, растущей детрадиционализации и «размывания» социальных авторитетов, символизирующих ценностную интеграцию. В сущности, как отмечал А. Этzioni, сегодня нормативную интеграцию можно представить только как социокультурно выработанный консенсус [socioculturally engineered consensus] [Etzioni 1993]. Б. Петерс утверждает, что интеграция может возникать также и в результате действия других факторов, – например, совместного преуспевания [joint prosperity], которое объединило бы крупные сегменты населения в общество [Peters 1993]. Совместное преуспевание предполагает существенное вовлечение объектов, роль которых для процесса интеграции еще предстоит прояснить. В данной работе мы попытались представить рынок как объект, который соединяет анонимные массы людей, концентрируя их внимание на конкретных событиях в рамках темпоральной синхронности. В этом смысле рынок относительно субъекта можно рассматривать не только как объект привязанности, но и как укореняющую среду.

Литература

- Abolafia M.Y.* Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
- Abolafia M.Y.* Opportunism and Hyper-Rationality: The Social Construction of Economic Man on Wall Street / Unpublished manuscript. 1998.
- Alford C.F.* The Self in Social Theory. New Haven: Yale University Press, 1991.
- Baker W.E.* The Social Structure of a National Securities Market // American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. No. 4. P. 775–811.

- Baker W.E., Faulker R.R., Fisher G.A.* Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships // *American Sociological Review*. 1998. Vol. 63. P. 147–177.
- Baldwin J.M.* Social and Ethical Interpretations of Mental Development. N.Y.: Arno Press, 1973 (1899).
- Barber B.* All Economies Are “Embedded”: The Career of a Concept and Beyond // *Social Research*. 1995. Vol. 62. P. 387–413.
- Baudrillard J.* Simulations. N.Y.: Semiotext(e), 1983.
- Baudrillard J.* The System of Objects. L.: Verso, 1996.
- Beck U., Beck-Gernsheim E.* The Normal Chaos of Love. Cambridge: Polity, 1994.
- Beck U., Beck-Gernsheim E.* Individualization and “Precarious Freedoms”: Perspectives and Controversies of a Subject-Oriented Sociology // *Detraditionalization: Critical Reflections on Authority and Identity* / P. Heelas, S. Lash, P. Morris (eds.). Oxford: Blackwell, 1996.
- Bruegger U.* Wie handeln Händler? Akteure der Globalisierung. Unpublished PhD diss. University of St. Gallen, Switzerland. 1999.
- Bruegger U., Knorr-Cetina K.* Global Microstructures: The Interaction Practices of Financial Markets // *American Journal of Sociology*. 2000 (forthcoming).
- Coleman J.* The Rational Reconstruction of Society: 1992 Presidential Address // *American Sociological Review*. 1993. Vol. 58. P. 1–15.
- DiMaggio P.* Culture and the Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Etzioni A.* The Spirit of Community: Rights, Responsibilities, and the Communitarian Agenda. N.Y.: Simon and Schuster, 1993.
- Falk P., Campbell C.* The Shopping Experience. L.: Sage, 1997.
- Fligstein N., Mara-Drita I.* How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union // *American Journal of Sociology*. 1996. Vol. 102. No. 1. P. 1–33.
- FX Week*. 1998. June 1. Vol. 9. No 22.
- Geertz C.* The Interpretation of Cultures. N.Y.: Basic Books, 1973.
- Giddens A.* The Consequences of Modernity. Stanford: Stanford University Press, 1990.
- Giddens A.* Modernity and Self-Identity. Cambridge: Polity, 1991.
- Goffman E.* The Interaction Order // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48. P. 1–17.
- Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510.
- Harvey D.* The Condition of Postmodernity: An Inquiry into the Origins of Cultural Change. N.Y.: Blackwell, 1989.
- Hayek F.A.* The Use of the Knowledge in Society // *Hayek F.A. Individualism and Economic Order*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1945 (1976).
- Heidegger M.* Being and Time. N.Y.: Harper & Row, 1962 (1927).
- Heim M.* The Metaphysics of Virtual Reality. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Husserl E.* Cartesian Mediations / Transl. by D. Cairns. The Hague: Nijhoff, 1960.

- Knorr-Cetina K.* Sociality with Objects. *Social Relations in Postsocial Knowledge Societies // Theory, Culture & Society*. 1997. Vol. 14. No. 4. P. 1–30.
- Knorr-Cetina K.* Financial Markets and the Cultural Production of Transparency / Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association. Chicago. 1999. August 6–10.
- Knorr-Cetina K., Preda A.* Postsocial Knowledge Societies: The Epistemic Embeddedness of Economic Action // *The Socio-Economics of Long-Term Evolution. Advances in Theory, Complex Modeling, and Methodology / K.S. Althaler, M. Lehmann-Waffenschmidt, K.H. Müller (eds.)*. Berlin: Fakultas Verlag, 2000 (forthcoming).
- Lacan J.* *The Language of the Self*. N.Y.: Dell, 1975.
- Lacan J., Wilden A.* *Speech and Language in Psychoanalysis*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1968.
- Lasch C.* *The Culture of Narcissism*. N.Y.: Norton, 1978.
- Lash S.* Reflexivity and its Doubles: Structure, Aesthetics, Community // Beck U., Giddens A., Lash S. *Reflexive Modernization*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1994.
- Lyng S.* Edgework: A Social Psychological Analysis of Voluntary Risk Taking // *American Journal of Sociology*. 1990. Vol. 95. No. 4. P. 851–886.
- Mars F.* Wir sind alle Seher. Die Praxis der Aktienanalyse / Unpublished dissertation. Faculty of Sociology, University of Bielefeld. 1998.
- McCarthy D.E.* Toward a Sociology of the Physical World: George Herbert Mead on Physical Objects // *Studies in Symbolic Interaction*. 1984. Vol. 5. P. 105–121.
- McLuhan M.* *Understanding Media*. L.: Routledge, 1964.
- Mead G.H.* *Mind, Self and Society*. Chicago: University of Chicago Press, 1934.
- Miller D.* *Modernity – An Ethnographic Approach*. Oxford: Berg, 1994.
- Peters B.* *Die Integration moderner Gesellschaften*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1993.
- Portes A.* Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview // *The Economic Sociology of Immigration / A. Portes (ed.)*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1995.
- Rheinberger H.-J.* Experiment, Difference, and Writing: I. Tracing Protein Synthesis // *Studies in the History and Philosophy of Science*. 1992. Vol. 23. No. 2. P. 305–331.
- Rheinberger H.-J.* *Toward a History of Epistemic Things*. Stanford: Stanford University Press, 1997.
- Ritzer G.* *Enchanting a Disenchanted World*. Thousand Oaks: Pine Forge Press, 1999.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D.* *Economics*. N.Y.: McCraw-Hill, 1995.
- Sandel M.J.* *Liberalism and the Limits of Justice*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1982.
- Schutz A.* *Collected Papers II: Studies in Social Theory // Ed. and introduced by A. Broodersen*. The Hague: Nijhoff, 1964.
- Schutz A.* *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1967.
- Serres M.* *Le Contrat Naturel*. Paris: Editions François, 1990.
- Sheldrake R.* *The Rebirth of Nature*. L.: Rider, 1991.
- Smith C.W.* *The Mind of the Market*. L.: Croom Helm, 1981.

- Stone A.R.* The War of Desire and Technology at the Close of the Mechanical Age. Boston: MIT Press, 1996.
- Streissler E.W.* Hayek on Information and Socialism // The Economics of F.A. Hayek / M. Colonna, H. Hagemann, O. Hamouda (eds.). Vol. 2. Aldershot: Elgar, 1994.
- Swedberg R.* Markets as Social Structures // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Swedberg R.* New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? // Acta Sociologica. 1997. Vol. 40. P. 161–182.
- Turkle S.* Life on the Screen. N.Y.: Simon and Schuster, 1995.
- Uzzi B.* Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness // Administrative Science Quarterly. 1997. Vol. 42. P. 35–67.
- Wallerstein I.* The Modern World System. N.Y.: Academic Press, 1974.
- Wallerstein I.* The Capitalist World-Economy: Essays. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Walzer M.* The Communitarian Critique of Liberalism // Political Theory. 1990. Vol. 18. No. 1. P. 6–23.
- Waters M.* Globalization. L.: Routledge, 1995.
- White H.* Where Do Markets Come From? // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. P. 517–47.
- Wiley N.* The Semiotic Self. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
- Zaner R.* The Problem of Embodiment: Some Contributions to a Phenomenology of the Body. The Hague: Nijhoff, 1964.
- Zerubiavel E.* Hidden Rhythms. Schedules and Calendars in Social Life. Berkeley, CA: University of California Press, 1981.