

КОНФЕРЕНЦИИ

Международная конференция «Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?»

Октябрь 25–28, 2012, Москва



**СТАДНИК Игорь
Валентинович** —
главный редактор
экспертного канала
«Открытая экономика»
НИУ ВШЭ (Москва,
Россия).

Email: stadnik@hse.ru

Организованная ВШЭ международная научная конференция «Embeddedness and Beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities?» («Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?») прошла 25–28 октября.

На конференцию прибыли более 200 социологов из Австралии, Англии, Бразилии, Германии, Канады, Новой Зеландии, США, Франции и других стран. Участники собрались, чтобы осмыслить развитие новой экономической социологии, оценить достоинства и ограничения данного подхода при объяснении ключевых экономических проблем.

Тематика докладов и дискуссий на конференции касалась финансовых рынков, глобализации и развития современного капитализма, рынков труда, роли экономических теорий в оформлении экономической жизни, значения культуры в современном хозяйстве, инноваций и организации.

Почётными докладчиками форума стали Фрэнк Доббин (Гарвардский университет), Карин Кнорр (Университет Чикаго), Гленн Морган (Университет Кардиффа), Дэвид Старк (Колумбийский университет, Нью-Йорк), Лоран Тевено (Высшая школа социальных наук, Париж), Брайан Уци (Келлоггская школа менеджмента, Северо-Западный университет), Роберто Фернандес (Школа менеджмента им. Слоуна, Массачусетский технологический институт), Марион Фуркад (Университет Калифорнии, Бёркли).

Журнал «Экономическая социология» публикует репортажи о двух пленарных заседаниях, состоявшихся 25 и 26 октября 2012 г. Видеозаписи пленарных сессий и мини-интервью с участниками конференции доступны по адресу URL: <http://www.esconf2012.hse.ru/>

И. В. Стадник, О. А. Серёгин

Современный капитализм и корни кризисов¹

Конференция «Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?», проведённая ВШЭ 25–28

¹ Источник: URL: <http://www.hse.ru/news/recent/65353318.html>



СЕРЁГИН Олег Андреевич — корреспондент, заместитель начальника отдела новостей Дирекции по порталам НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: oseregin@hse.ru

октября, была по-настоящему редким событием — она объединила ведущие силы экономической социологии всего мира. На первом пленарном заседании выступили Гленн Морган, профессор Университета Кардиффа, и Фрэнк Доббин, профессор Гарвардского университета.

Конференция проводилась при активном участии трёх крупнейших социологических ассоциаций планеты. Официальными организаторами выступали комитет «Хозяйство и общество» Международной социологической ассоциации и исследовательская сеть по экономической социологии Европейской социологической ассоциации. Активное содействие оказывала секция экономической социологии Американской социологической ассоциации. Непосредственным организатором конференции в Москве выступила Высшая школа экономики.

Редкость события обусловлена тем, что ассоциации проводят свои конгрессы раз в несколько лет, с разным временным шагом, соответственно, и конференции их структурных подразделений (*interim conferences*) в промежутках между конгрессами проходят в разные годы. Предыдущая совместная конференция комитета «Хозяйство и общество» Международной социологической ассоциации и исследовательской сети по экономической социологии Европейской социологической ассоциации прошла более 10 лет назад.

В нынешней конференции участвовали около 200 социологов из Австралии, Англии, Бразилии, Германии, Канады, Новой Зеландии, США, Франции и других стран. Тематами дискуссий стали развитие новой экономической социологии, оценка достоинств и ограничений данного подхода при объяснении ключевых экономических проблем. Среди тем, которые обсуждались на конференции, были финансовые рынки, глобализация и развитие современного капитализма, рынки труда, значение культуры в современном хозяйстве, инновации и организации и другое.

О другой встрече социологов-экономистов, состоявшейся в Москве в 1998 г., вскоре после дефолта и девальвации рубля, вспомнил профессор Корнелльского университета Виктор Ни. «Это был очень тяжёлый момент для российской экономики, — отметил он. — Но и социологам было очень важно “перегруппироваться”, начать думать над тем, как развивать социологию в позитивном направлении. Сегодня я рад видеть, что экономическая социология в России не просто пришла в себя, но и проявляет лидерские качества. Проведение нынешней конференции является тому подтверждением». Открывший конференцию первый проректор Высшей школы экономики Вадим Радаев напомнил, что предыдущая совместная конференция экономических социологов состоялась 12 лет назад, и тоже в Москве. Он рассказал, как за это время Высшая школа экономики, московский организатор конференции, выросла в один из ведущих национальных университетов, с мощным исследовательским началом, в том числе с сильнейшим в стране направлением социологических исследований.

Профессор Ни стал председателем первого пленарного заседания конференции, посвящённого теме «Развитие капитализма и институциональные

изменения». Доклады на нём представили профессор Университета Кардиффа Гленн Морган и профессор Гарвардского университета Фрэнк Доббин.

В докладе «Capitalisms and Capitalism in the 21st century» («Капитализмы и Капитализм в XXI веке») Гленн Морган провёл грань между Капитализмом («с большой буквы») как мировой системой хозяйствования и национальными капитализмами, имеющими собственные особенности, институты, элиты. Было время, когда капитализмы и Капитализм развивались рука об руку. Однако глобализация увеличивает давление на капитализмы отдельных стран за счёт усиления влияния международных рынков, международных элит на внутренние институты и элиты.

Современный Капитализм, по Моргану, отличают многорыночные стратегии, географическая мобильность, сетевые формы руководства, проблемы с созданием стоимостей на нестабильных рынках, разрыв связи между отдельными звеньями цепочки по созданию новой стоимости (каждое звено может быть организовано и структурировано совершенно по-своему).

Самим своим существованием глобальный Капитализм оказывает давление на все стороны национальных капитализмов — налоговую политику государств и корпораций, рынки труда и системы социальной защиты, на систему образования и поддержки бизнеса государством.

Соответственно этот процесс привёл к реструктуризации и борьбе внутри национальных элит. В США и Великобритании выросла роль финансовой элиты, в Китае появилась система планирования преемственности, в Восточной Европе это привело к борьбе между элитами, в стабильных обществах (таких, как Франция или Япония) элиты в целом модернизировались, но напряжение внутри них растёт. Наконец, началось формирование европейской элиты внутри ЕС и глобальной элиты посредством транснациональных институтов.

Все эти процессы столкнулись с кризисом 2007–2009 гг., который Морган, по аналогии с Великой депрессией, назвал началом периода Великой умеренности (*Great Moderation*). В этом периоде обозначаются противоречия между Капитализмом и капитализмами, поскольку любые намерения национальных правительств сталкиваются — так и или иначе — с действиями глобальных фирм и организаций. В сочетании с необходимостью ужесточения денежной политики это создаёт давление на национальные элиты изнутри, ставя их перед вызовами, каких они не испытывали за весь послевоенный период.

Морган приходит к следующим выводам о современном состоянии Капитализма: он («большой» Капитализм) продолжает расширяться и модернизироваться, однако его рост и развитие ограничивают кризисы, которые он же и вызывает в капитализмах, подвергая ударам укоренённые национальные институты.

Национальные капитализмы не могут более поддерживать соответствие потребления и производства, поскольку не в силах уже использовать кредитные механизмы для поддержки государственного либо индивидуального потребления. Некоторые из капитализмов поэтому не в состоянии гарантировать социальный мир.

Взаимозависимость банков и государств, создаваемая финансовыми рынками, ставит под угрозу экономическую стабильность и политику ужесточения уже в международном масштабе. Государства сегодня не могут решить свои проблемы, действуя в одиночку, но и коллективные действия не делают страны сильнее.

Капитализм как система разукоренённых (*disembedded*) экономических отношений расширяется и развивается неожиданными и непредсказуемыми путями, задевая и подчас разрушая укоренённые социальные порядки.

Возможность «двойного движения», по Поланьи, предполагающего параллельное развитие глобализации и укоренённых национальных институтов, зависит от наличия сильных государств и их способности действительно влиять на свою экономику и даже на международные порядки. Однако, считает Морган, поскольку глобализация замешана на идеях неолиберализма, в нынешних условиях для такого варианта нет перспектив.

Окончательный вывод Моргана пессимистичен: сильный Капитализм в сочетании со слабыми капитализмами порождает национальную и региональную неопределённость, приводит к локальным социальным кризисам с вероятностью выплеснуться за национальные границы и задеть остальных.

Фрэнк Доббин в своём докладе «The Fund-Manager-Value Revolution: How Institutional Investors Rewrote Shareholder Value» («Революция управляющих инвестиционными фондами: как институциональные инвесторы переопределили акционерную стоимость?») проанализировал, как изменение корпоративных ценностей в США, ставшее следствием кризиса 1970-х гг., подготовило почву для последних финансово-экономических кризисов.

Свой главный аргумент профессор Доббин сформулировал так: рост институциональных инвесторов (в том числе распорядившихся пенсионными накоплениями), игравших все более заметную роль в формировании корпоративных стратегий, привёл к тому, что менеджмент компаний стал заботиться в первую очередь о собственных интересах, а не об интересах акционеров. Из всего «меню ценностей» менеджеры выбирали те, что поощряли рискованные операции, сулившие большие прибыли им самим. Ситуация осложнялась тем, что и сами институциональные инвесторы также становились заложниками рискованных корпоративных стратегий. Один из самых показательных, на взгляд Фрэнка Доббина, примеров адаптации таких ценностей — судьба компании Enron.

При этом поиск новых стратегий менеджмента и развития компаний не был прихотью, он был необходим в условиях стагнации американского бизнеса в 1970-е гг. Решения предлагались самые разные. Очень популярным было изучение японского опыта корпоративного управления. Также исследователи говорили, что ответ на американские проблемы стоит искать в Италии, где семейный бизнес состоит из множества небольших фирм. Кто-то предлагал ориентироваться на государственный капитализм, ссылаясь на успехи французской промышленности.

Наконец, была предложена так называемая теория агентских отношений (*agency theory*). Она объясняла стагнацию тем, что менеджмент американских компаний был занят не предпринимательством (которое неизбежно связано с риском), а «строительством огромных империй, которые сделали бы бизнес их владельцев бессмертным». Теория агентских отношений указывала, что такой подход является ошибочным. Что предлагалось сделать вместо этого? Менеджеров нужно было «отучить» от создания безграничных корпораций и «приучить» к тому, что они «должны делать деньги для инвесторов».

Теория включала несколько предписаний по успешной работе с инвесторами. Во-первых, менеджеры должны были фокусироваться на увеличении стоимости акций фирмы, получая за это соответствующие бонусы и компенсации. Предполагалось, что не дивиденды, а возможность выгодно продать акции отвечают интересам акционеров. «Вот почему Apple никогда не заботилась о выплате дивидендов», — заметил Фрэнк Доббин.

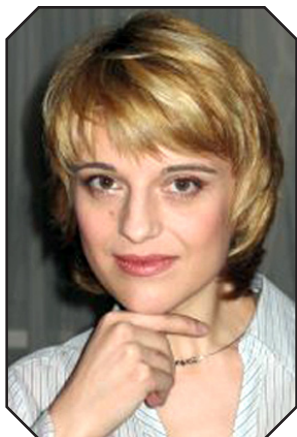
Второе предписание касалось прозрачной финансовой отчётности. Компании необходимо быть максимально открытой, чтобы инвесторы могли принять решение, вкладывать в неё средства или нет.

В-третьих, менеджерам рекомендовалось заниматься проектами лишь в той индустрии, которую они хорошо знали. Планирование деятельности в других секторах брали на себя инвесторы. Кроме того, необходимо было прекратить вкладывать собственные доходы в развитие новых бизнесов — для этих целей, согласно теории агентских отношений, можно было привлекать кредиты. А контроль за всей этой деятельностью должен был находиться в руках независимого совета директоров.

Эти предписания, действительно, были направлены на усиление предпринимательской активности компаний, но в них крылось противоречие. С одной стороны, предписания поощряли больший риск (зарабатывайте больше, увеличивайте капитализацию, берите в долг на новые проекты). С другой — тут же вводили ограничительные меры. О каком свободном предпринимательстве может идти речь, если компания обязана сразу раскрыть все свои карты, а любое начинание может быть «забраковано» советом директоров? Развивать производство? Отлично. Но почему только в одном секторе? Не складывать все доходы в одну корзину? Разумно. Но зачем же вместо этого залезать в долги? Даже установка на повышение стоимости акций была чревата тем, что менеджмент откажется от любых действий, выгодных в долгосрочной перспективе, которые приведут к краткосрочным потерям, и, наоборот, захочет максимизировать краткосрочную прибыль, не считаясь с долгосрочными последствиями такого решения.

Впрочем, главная опасность, по мнению Фрэнка Доббина, заключалась даже не в этом, а в том, что из всех декларируемых предписаний институциональные инвесторы были заинтересованы в соблюдении лишь двух — пресловутой финансовой прозрачности и «привязке» эффективности работы менеджеров к стоимости акций. «Бонусы институциональным инвесторам были основаны на том, насколько за год выросла стоимость управляемого ими портфеля, — пояснил докладчик. — Если его цена за год выросла, ты получал огромный бонус. При этом если на следующий год цена портфеля рухнет, это уже не твои проблемы, бонус у тебя никто не отберёт. Так что, управляя инвестиционным портфелем, менеджер из года в год ищет рост и может позволить себе игнорировать спады. Худшее, что с ним случится, — это увольнение. Но бонус-то останется при нём».

Точно так же стали работать и топ-менеджеры корпораций, искавшие краткосрочный рост и не особо заботившиеся о том, насколько устойчивым будет положение их компании в будущем. Поэтому крах Enron в 2001 г. и финансовый «пузырь», лопнувший в 2007 г., были неизбежными последствиями того пути развития, которого в последние 20–30 лет придерживались американские корпорации. «Проблема, с которой мы имеем дело сейчас, заключается в том, что ни одна из предложенных в последнее время реформ не направлена на изменение принципов этой новой формы корпоративного капитализма», — заключил Фрэнк Доббин.



БОГАТЫРЬ Наталья Викторовна — старший преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: nbogatyrya@hse.ru

Н. В. Богатырь

Укоренённость и за её пределами: воздействие сетей²

Второе пленарное заседание конференции «Укоренённость и за её пределами: объясняют ли социологические теории экономическую реальность?» прошло 26 октября. Оно было посвящено власти сетей, а современные исследования этого явления представляли профессор Массачусетского технологического института Роберто Фернандес и профессор Северо-Западного университета Брайан Уци.

Масть — к масти

Выступление на втором пленарном заседании профессора Массачусетского технологического института Роберто Фернандеса было посвящено власти сетей на рынке труда. Он начал с утверждения, что вера в их силу, в то, что, только создавая и преумножая контакты, можно достичь большего, — это основа как экономической социологии, так и повседневной экономической практики. Именно поэтому, перефразируя библейское «плодитесь и размножайтесь» (что по-английски звучит как «*Go forth and multiply*»), он обычно напутствует своих MBA-студентов фразой: «Идите и создавайте сети» («*Go forth and network*»). Однако любой неленивый учёный знает, что мы не успеваем с эмпирическими исследованиями экономической реальности, оставляя многие вопросы без ответов. Итак, что мы действительно знаем сегодня о роли сетей на рынке труда? С чем мы сравниваем сети, чтобы понять их значение?

Роберто Фернандес, охарактеризовав себя как скептика — «человека одной трети» (стакана), — призвал аудиторию на минуту представить, что сети на рынке труда не обладают никакой особой силой. По его мнению, исследования, доказывающие этот тезис, зачастую игнорируются, благодаря сетевой мифологии, начало которой положила знаменитая статья Марка Грановеттера. Все мы помним, что в поле зрения её автора попали кандидаты, получившие работу. Но что произошло бы, если бы Грановеттер писал о соискателях, которые работу не получили? Как это изменило бы наши представления о роли сетей на рынке труда?

Ещё один источник скептицизма докладчика — это исследования, авторы которых фокусируются на том, как именно люди и работа находят друг друга. В этот процесс вовлечены множество участников: те, кто ищет работу, те, кто подбирает сотрудников, и, наконец, те, кто посредничает в этом поиске. В своём обстоятельном обзоре недавних исследований Фернандес особое внимание уделил именно тем, что посвящены посредникам. Большая часть упомянутых им работ так или иначе затрагивает феномен социальной гомофилии (*homophily*), или склонности людей поддерживать связи с себе подобными и строить сети на основе различных сходств (докладчик напомнил собравшимся, что принцип гомофилии часто иллюстрируют поговорками «масть — к масти», «рыбак рыбака видит издалека» и им подобными, словом: «birds of a feather flock together» — «птицы одного оперения собираются вместе»).

² Источник: URL: <http://www.hse.ru/news/recent/65584766.html>

То, что работодатели, рассматривающие резюме, больше ценят кандидатов, пришедших через социальные сети, находит множество подтверждений. От чего же зависит поведение посредника, предоставление или непредоставление соискателю информации о вакансии? Какова цена превращения постороннего человека в своего? «Девяносто три тысячи долларов», — шутит, отвечая на этот вопрос, Фернандес, который вместе с коллегами недавно исследовал значение рекомендаций и направлений (*referrals*) и выделил в результате пять основных механизмов воздействия социальных сетей на рынок труда. Один из этих механизмов (M2) — уже упомянутая гомофилия. Остальные четыре — это расширение круга кандидатов (M1), стремление рекомендующего того или иного соискателя защитить свою репутацию (M3), дополнительная информация о кандидате (M4) и социальное обогащение в результате найма (M5).

Почему же для работодателей так важно, чтобы кандидаты были кем-то рекомендованы? Многие из них полагают, что сети сотрудников — это та часть их личного социального капитала, которая может и должна наращивать социальный капитал компании. В ходе своего исследования Фернандес и его коллеги поставили эксперимент. Они наблюдали за реакцией работодателей на одних и тех же кандидатов, пришедших через социальные сети или со стороны. Сначала, как и ожидалось, выяснилось, что представленные через социальные сети кандидаты оказывались успешнее. Затем выяснилось, что успешность людей со стороны при подаче повторного резюме немного возрастала. Но значительный её рост наблюдался тогда, когда соискатели, пришедшие в первый раз со стороны, во второй раз оказывались кем-то рекомендованы работодателю. Ещё примечательнее то, что уровень успешности кандидатов резко падал, если они переходили из категории пришедших через социальные сети в категорию людей со стороны. Из разговоров с менеджерами по персоналу и вице-президентами компаний выяснилось, что чем опытнее и старше они были, тем больше внимания обращали на то, направлен ли кем-то пришедший к ним соискатель должности.

Таким образом, резюмировал выступающий, социальные сети активно работают на рынке труда, способствуя как интеграции, так и сепарации. Сила сетей зависит от множества факторов, особенно когда речь идёт о различных меньшинствах и этнических группах.

Что же всё это означает для участников конференции? Как и своих MBA-студентов, профессор хотел бы убедить собравшихся, что их успех будет тем выше, чем эффективнее они будут строить и использовать свои социальные сети, которые помогут им открыть новые возможности. Но его сегодняшний ответ на вопросы «Что, если я сделаю это?», «Что, если я сделаю то?» таков: «Не знаю — впереди ещё много исследований».

Вопросы, действительно, последовали. Слушателей интересовало, объясняется ли успех рекомендованных кандидатов самим фактом их рекомендации или тем, что работодатель имеет о таких кандидатах информации больше, чем о пришедших со стороны. Может ли помочь научное знание о механизмах, управляющих процессом рекомендации, в повседневной жизни? Ведут ли коллеги докладчика исследования самой работы, а не только процесса её поиска?

Профессор Фернандес отметил, что механизмов, управляющих процессом сетевого посредничества, может быть существенно больше, чем выделили он и его соавторы. Идеальные исследования (*gold standard studies*) на рынке труда невозможны: исследователи всегда влияют на поведение исследуемых (например, он и его коллеги контролировали одну из сторон, а именно соискателей). В завершение своего выступления Фернандес предложил собравшимся ещё раз задуматься о ценности сетей. Безусловно, для работодателей в разных секторах рынка труда эта ценность различна. Часть распространяемой по сетям информации о кандидатах детализирована, часть — нет. Можно предположить, что там, где стоимость найма высока, особенно ценится детализированная информация. Но повсюду рекомендация

от хорошего сотрудника предполагает, что кандидат будет так же хорош и подойдёт компании. И это тот из механизмов современного сетевого посредничества, который все работодатели стремятся использовать.

О коллективной мудрости

Брайан Уци начал своё выступление о коллективной мудрости и укоренённости с интригующего обещания, что результаты его последнего исследования не только откроют присутствующим нечто мистическое, но, возможно, даже помогут лучше узнать современный мир. Он пригласил собравшихся разделить с ним путешествие в жизнь нью-йоркского хедж-фонда, которое для него самого началось несколько лет назад. Особое внимание Уци в повседневной деятельности 60 наблюдаемых им трейдеров привлекли мгновенные сообщения, которыми они обменивались между собой и с тысячей других адресатов. Уци напомнил о своих предыдущих исследованиях финансовых рынков и отметил, что все полученные им данные фокусировались вокруг трёх тем: (1) то, что трейдеры планируют сделать; (2) то что происходит на рынке (здесь он напомнил о контагиозной природе этого рынка, но пояснил, что говоря о «заражении», имеет в виду не каскад банковских ошибок, а то особое состояние возбуждения (*state of arousal*), которое передаётся трейдерам, обменивающимся мгновенными сообщениями); и, наконец, (3) то, что докладчик назвал «синхронностью», содержание которой пообещал раскрыть позже. А пока он напомнил участникам конференции о гипотезе «коллективной мудрости», восходящей к идее Леонардо да Винчи о «синтезе разума».

Чтобы проиллюстрировать эту идею, он обратился к двум примерам — из будущего и из прошлого. Спок, популярный герой «Звёздного пути», обладал счастливой способностью соединять свой разум с разумами других героев, и результат такой комбинации был большим, чем простая сумма двух отдельных разумов. Френсис Дальтон, который в начале прошлого века провёл забавный эксперимент по комбинации разумов своих сограждан, пришёл к аналогичному результату. Разделив коровью тушу, он предложил экспертам и рядовым гражданам оценить совокупный вес частей. Затем сложил все названные цифры и вывел среднее арифметическое. Оказалось, что оно было точнее, чем отдельные ответы, даже если последние принадлежали экспертам. Уци суммирует примеры шуткой о том, что же такое разум: «Разум — это среднее (обобщённое) мнение в отношении среднего мнения».

Но какое отношение всё это имеет к трейдерам и их мгновенным сообщениям? По мнению Уци, самое непосредственное. Когда мы обмениваемся с людьми сообщениями о том, во что глубоко вовлечены, возникает эффект так называемой бесконечной дофаминовой петли (здесь необходимо заметить, что профессор Уци сопровождал своё выступление презентацией, без обращения к которой часть положений его доклада, возможно, покажется читателю не вполне понятной). Он выделил несколько категорий трейдерских сообщений: (1) общая информация о торговле, ценах и прочем; (2) социальная информация (кто кому нравится, с кем встречался и т. п.); (3) императивная информация (кто и что должен сделать); (4) интенциональная информация (о том, что сами трейдеры намерены делать). Систематизировав эту информацию, Уци обнаружил, что в ней содержится очень общее знание: несмотря на то что спонтанный обмен информацией предполагает высказывание своих мыслей, он также представляет собой попытку передать представления трейдеров о том, что происходит на рынке. Анализируя сообщения, мы можем узнать, как трейдер декодирует рынок. Таким образом, трейдеры обмениваются сообщениями для того, чтобы получить достаточно информации для осмысления рынка.

Уци проанализировал два миллиона сообщений и выяснил, что (без учёта вспомогательных) в них насчитывалось около 10 тыс. различных слов. Но только 500 слов оказались содержательными (типа Федеральный резервный банк, S &P, то есть Standard & Poog's и проч.). Он их выделил, установил связи между ними и организовал в сеть. Дальнейшее исследование этой сети обнаружило, что 500 зна-

чимых слов разбиваются на две более или менее равные группы: 250 используются в одних ситуациях, 250 — в других. Трейдеры использовали слова той или иной группы в зависимости от того, что происходило на рынке. Все трейдеры постоянно говорят о волатильности (*volatility*). Существуют два вида волатильности, которые их беспокоят: сиюминутная волатильность (как рынок ведёт себя сегодня) и кратковременная волатильность (как рынок будет вести себя в ближайшие дни). Использование определённых слов предсказывает определённую неустойчивость рынка. Оказалось, что одна группа слов использовалась в предсказаниях сиюминутной, а другая — кратковременной волатильности. И здесь, возвращаясь к понятию коллективной мудрости, Уци пояснил, что эти предсказания оказывались более точными, чем прогнозы каждого трейдера по отдельности. Более того, он отметил, что они были даже более точными, чем данные использовавшихся на финансовых рынках количественных прогнозов. Чтобы продемонстрировать последнее утверждение, Уци пояснил, что точность, которую обеспечивала первая группа слов (анализ волатильности дня), оказывалась на 20% выше, чем официально используемый индекс волатильности (*VIX — volatility index*). «Коллективную мудрость» мгновенных сообщений профессор Уци объяснил взаимной укоренённостью (*embeddedness*) этих сообщений: чем выше был уровень консенсуса трейдеров относительно прогноза волатильности дня, тем больше денег в целом им удавалось заработать.

Уци отметил распространённое убеждение, что реакции сетей обычно являются цепными и поэтому их трудно измерить. Докладчик предложил вернуться к термину «активация» (*activation*), который появился в 1960-е гг. в публикациях психологов и обозначал состояние повышенной эмоциональной «проводимости» (*conductance*), то есть состояние, сигнализирующее о готовности людей к какому-либо действию. Чтобы составить «словарь активации» (*activation dictionary*) трейдеров, участники команды Уци исследовали эмоциональные ответы трейдеров на получаемые ими мгновенные сообщения и оценивали, в каких ситуациях они «возбуждались» и начинали использовать те же активирующие слова в своих собственных сообщениях. Это позволило исследователям наблюдать каскады (или «распространение психоза» — *contagion*), происходящие в сетях. Изменения в эмоциональных состояниях трейдеров меняли то, как они вели торги. Рост эмоций приводил к снижению торгов (это логично, потому что профессиональных трейдеров учат сохранять невозмутимость). Однако позже исследователи также выяснили, что повышение эмоциональной проводимости приводило к росту точности и аккуратности в торгах, что согласуется с точкой зрения о том, что в скачке интуиции когнитивное и эмоциональное соединяются.

Уци напомнил концепты, которые он использовал в своих предыдущих исследованиях, — момент коллективного великолепия (*moment of collective brilliance*) и синхронность (*synchronicity*). Первый непосредственно связан с понятием коллективной мудрости, второй заимствован у этологов, которые изучали коллективное поведение животных, птиц, рыб в естественной среде обитания. Этологи выяснили, что синхронизация происходит, когда перед лицом опасности каждый в стаде, стае или косяке выбирает один и тот же (оптимальный!) путь к спасению. У людей синхронизация происходит на уровне активности головного мозга. Уци решил взглянуть на трейдеров с точки зрения синхронности и выяснить, существует ли такой момент, когда трейдеры коллективно решают: «Сейчас!» — и начинают торговать? Он использовал методологию современной неврологии, известную как *spike train analysis* (с её помощью исследуются последовательности нейронных импульсов, идентичных по форме и размеру и происходящих в определённый промежуток времени). Команда Уци разработала на основе этой методологии свою собственную, которая позволила им исследовать моменты синхронизации трейдеров и построить сложную абстрактную модель. Выяснилось, что в такие моменты трейдеры, не зная о своей синхронности, имели вдвое больше шансов на очень удачные торги.

Уци задался вопросом: почему эти парни синхронизируются? Потому что все они гении и просто знают лучшее время для начала торгов или благодаря коммуникации и специфическому использованию мгновенных сообщений? Наблюдая изо дня в день за работой трейдеров, за их реакциями на мгновен-

ные сообщения и за поведением на торгах, исследователи пришли к выводу, что чем больше трейдеры консультировались друг с другом при помощи сообщений, тем более синхронно они действовали. И это, как считает Брайан Уци, доказывает, что сети играют огромную роль в работе трейдеров и помогают им действовать лучше. А исследователям это позволяет по-новому взглянуть на укоренённость.

Профессор поясняет: мы всегда знали о богатстве концепта сетей и о том, что люди обмениваются информацией, но теперь мы также знаем, что значительная часть этой информации — мусор. Наш подход позволяет анализировать сообщения и проводить корреляции между их содержанием и фактическим поведением людей. Это первый большой шаг для нас. Второй шаг связан со временем. Мы точно знаем время отправки сообщений и можем связывать их с конкретными событиями.

В заключение Брайан Уци поблагодарил аудиторию и отметил, что социологи пока ещё в самом начале подобных исследований: именно поэтому в поисках объяснений своих данных он и его команда обращались за помощью к столь разным наукам — лингвистике, физике, этологии.