

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Карин Кнорр-Цетиной: «Мы показали появление параллельного мира, где все критерии и система релевантности отличаются от того, что нам кажется нормальным»



КНОРР-ЦЕТИНА

Карин (Knorr Cetina, Karin) — заслуженный профессор антропологии и социологии им. Джорджа Уэлса Бидла Чикагского университета (Чикаго, США).

Email: knorr@uchicago.edu

Перевод с англ.
Глеба Козырицкого
и Дмитрия Крылова

Карин Кнорр-Цетина — немецкий социолог, антрополог и философ, получивший признание благодаря исследованиям в области социологии науки и технологий и антропологии знания. Проблемы современной социальной теории, качественных методов, социологии культуры, социологии глобализации и экономической социологии также входят в круг её профессиональных интересов. С начала 1990-х годов стала заниматься социологией финансовых рынков, интерес к которым сформировался благодаря газете «The New York Times», преподавателю Эдинбургского университета Алексу Преда (Alex Preda) и бывшему трейдеру Урсу Брюггеру (Urs Brugger) [Swedberg 2005]. Профессор Кнорр-Цетина получила степень PhD по культурной антропологии (1971) в Университете Вены (University of Vienna), постдокторскую степень в Институте фундаментальных исследований в Вене (Institute for Advanced Studies) и докторскую степень по социологии (Habilitation) в Университете Билефельда (Bielefeld University) (Германия). В 1983–2001 годах преподавала в Университете Билефельда; в 2001–2010 годах — в немецком Университете Констанца (University of Konstanz) и в качестве приглашённого профессора в Чикагском университете (University of Chicago). С 2010 г. основное место работы Карин Кнорр-Цетин — факультеты социологии и антропологии Чикагского университета. В 1996–1997 годах возглавляла Общество социальных исследований науки (Society for Social Studies of Science). В 2004 г. стала членом Немецкой национальной академии науки (German National Academy of Science). Является автором и соавтором 11 книг. В ближайшее время из-под её пера выйдут ещё две работы: «Handbook of the Sociology of Finance» («Хрестоматия по социологии финансов») [Knorr Cetina, Preda, 2011] и «Maverick Markets: The Virtual Societies of Financial Markets» («Независимые рынки: виртуальные сообщества на финансовых рынках») [Knorr Cetina forthcoming].

— Гордону Гекко, герою голливудского фильма «The Wall Street» («Уолл-стрит»), делавшему миллионы долларов, используя инсайдерскую информацию в ходе биржевой торговли, принадлежит фраза: «Самый ценный

товар, который я знаю, это информация»¹. Вы бы согласились с мистером Гекко? И как это соотносится с Вашей моделью потребления информации (consumption model) и потребительского мышления, которую Вы разрабатываете в рамках эпистемологии финансовой информации (epistemics of financial information) [Knorr Cetina 2010]?

— Конечно, я согласилась бы с ним. Это как раз похоже на то, что мне говорили трейдеры, когда я их интервьюировала. В ходе наших бесед они высказывались так: «С чем мы тут на самом деле имеем дело, так это с информацией, а не с товарами, акциями или валютами». Потому что информация причастна ко всему, что происходит на рынках, она меняет цены, она непосредственно соотносится с ценами. Потому-то трейдеры и думают о своей деятельности, как о работе, требующей постоянного использования информации.

Известно, что цены на финансовые инструменты учитывают информацию; именно информация цены и определяет — это экономисты уже достаточно давно обнаружили. Например, Хайек в работах 1930–1940-х годов [Хайек 2000 (1948); Хайек 2008 (1931)].

В своей статье «The Epistemics of Information» («Эпистемология информации») [Knorr Cetina 2010] я использовала метафору потребления для того, чтобы подчеркнуть тот факт, что основной объём информации на самом деле не производится на финансовых рынках, а скорее потребляется. При этом поток информации постоянен, и его формируют самые разные источники. Такие сведения не просто используются, но расходуются, то есть в процессе потребления информация утрачивает то важное значение, которое она имела до её использования. Информация на финансовых рынках релевантна очень короткий промежуток времени. Поэтому метафора потребления подходит для описания данного феномена.

— *Если акторы воспринимают информацию в качестве товара, который может быть потреблён, почему же социологи и экономисты никогда не рассуждали о ней в этих терминах, а пытались изучать информацию в терминах производства?*

— По нескольким причинам. Одна из них заключается в том, что новая социология науки, или направление исследований науки и технологий (Science and Technology Studies, STS), появилось только в 1970-х годах. Учёные, которые начали работать в этом направлении, включая меня, занимались изучением естественных наук, потому что эти науки казались более важными хотя бы в силу их сложности для изучения. Ведь о социологии, к примеру, можно рассуждать как о дисциплине, оформленной социальной мыслью в общем, и этому никто не удивится, но попробуйте то же самое сказать о естественных науках, люди не поверят вам. Вот почему мы были вынуждены заниматься естественными науками, а скажем, не экономической теорией. В естественных науках модель производства информации казалась достаточно адекватной.

Замечу, что, имея дело с информацией, социальные науки занимались изучением информационной инфраструктуры, игнорируя при этом её содержание. Только несколько специалистов в этой области по-настоящему рассматривали содержание или то, что я называю «эпистемология информации». Они задаются вопросами: «А что такое внутренняя структура информации? Как она используется?» и тому подобное. Ведь все понятия (*notions*), которые мы имеем о сетевом обществе, относятся к вопросам информационной инфраструктуры.

¹ Культовый для трейдеров и инвестбанкиров фильм, снятый Оливером Стоуном в 1987 г. Майкл Дуглас, сыгравший Гордона Гекко, получил премии «Оскар» и «Золотой глобус» за «Лучшую мужскую роль» в 1988 г., а сам фильм сразу же разошёлся на цитаты. В 2010 г. в прокат вышла вторая часть киноленты того же режиссёра, она называется «Wall Street: Money Never Sleeps» («Уолл-стрит: деньги не спят»). — *Здесь и далее примеч. перев.*

Представители STS, напротив, не уделяли много внимания проблематике информации, а в основном были сосредоточены на естественнонаучном знании. И только сейчас появляются исследования, посвящённые социальным наукам; однако здесь предстоит сделать ещё очень многое в отношении понимания информации в качестве самостоятельной категории, которая отличается от формы естественнонаучного знания. И я бы хотела подчеркнуть различие между этими двумя формами, потому что для информации важна не столько её истинность (*truth*), сколько новизна, актуальность (*newness of information*). А это требует использования других научных моделей.

— *Мы изменили подход к пониманию информации. Что это нам даёт? И какие новые темы для исследования данный подход нам открывает?*

— Я думаю, что такая категория как информация релевантна для многих областей: медиа, финансовой индустрии, науках об информации, для всего, что связано с деятельностью государства, полиции, разведки или политической сферы в целом. Ведь типов информации огромное множество. И что нам следует делать, так это больше изучать эти типы, исследовать, насколько сильно информация интегрируется, кто собирает её различные элементы в единое целое, то есть нам нужно понять целиком производственный процесс, но в особенности — процесс использования информации.

Нам также следует убедиться в том, насколько наши выводы, сделанные на основе различных исследований финансовых рынков, валидны или не валидны в целом. И даже на самих этих рынках мы видим, что используется информация самых разных типов; рынки «завязаны» на информацию множественными способами.

Деривативы, к примеру, производятся за счёт алгоритмов, которые сводят воедино различные финансовые инструменты. Поэтому в данном случае релевантна *протребительская модель (prosumption model)*, то есть модель, соединяющая одновременно производство и потребление [Тоффлер, Тоффлер 2007 (2006)]. С одной стороны, вы конструируете деривативы, но потом эти деривативы циркулируют в рамках тех же финансовых рынков, не выходя за их пределы. В научных же отраслях вы производите знание, а затем применяете его для других целей. Заметьте: на финансовых рынках вы используете деривативные инструменты, чтобы продать их инвестору, находящемуся внутри финансовых рынков. Здесь вы также сталкиваетесь с процессом угасания (*process of decay*): если очень много людей прибегают к деривативам и применяют их определённым образом, то информация, содержащаяся в них, перестаёт быть значимой. Так что даже финансовые рынки используют различные типы информации. И по моему мнению, мы должны изучать эти аспекты намного активнее.

— *Хорошо известен тот факт, что люди, которые сталкиваются с высокой неопределённостью или высокими рисками, обращаются к различным амулетам или талисманам. К примеру, финансовый новатор и бывший глава Чикагской товарной биржи, ЧТБ (Chicago Mercantile Exchange, CME), Лео Меламед в своей книге «Escape to the Futures» («Бегство во фьючерсы») указывает, что «суеверие было неотъемлемой частью трейдинга» [Меламед, Тамаркин 2010 (1996)]. Он также описывает, как трейдеры Чикагской товарной биржи имели приносящие удачу галстуки, карандаши и даже нижнее бельё или ходили одной и той же дорогой от дома к бирже. Почему, на Ваш взгляд, совершающие ежедневно транзакции на миллионы долларов люди в XXI веке, от которых мы ожидаем, что они должны вести себя очень рационально, используют подобные вещи?*

— Я не думаю, что эти люди всерьёз прислушиваются к оракулам по поводу того, какие им нужно принимать финансовые решения; во всяком случае, за время исследований я такого не наблюдала. Им это не нужно, потому что они полностью поглощены тем, что происходит на финансовых рынках — их

взгляд постоянно прикован к ним. Трейдеры на самом деле очень сильно привязаны к рынкам [Кнорр-Цетина, Брюггер 2004 (2002)].

Они не используют талисманы для того, чтобы принимать решения. Вместе с тем они работают в условиях высокой неопределённости и понимают это очень чётко. Трейдеры также осознают, что не имеют реальной возможности контролировать происходящее. Они торгуют и всегда рискуют. Поэтому разные фетиши работают так же, как широко распространённые амулеты, которые должны приносить удачу. В ситуации неопределённости такой амулет (к примеру, с фотографией мамы) помогает человеку почувствовать себя в большей безопасности. Это суеверие, и всерьёз этому не верят, в том смысле, что не думают, будто талисманы могут защитить в полной мере. Подобные обереги — вид страховки, который даже вы используете, когда сталкиваетесь с непростой ситуацией; так же вы стараетесь одеться перед тем, как пойти на какую-нибудь важную встречу и тем самым предпринимаете попытку ограничить влияние «злых сил» на исход события.

Происходящие на рынках процессы не поддаются полному осмыслению трейдеров, потому что рынки представляют собой агрегирующий феномен — они возникают как сумма индивидуальных решений, которые не всегда являются рациональными. Следовательно, рынки в любой момент способны сыграть против трейдеров, которые поэтому отдают себе полный отчёт в том, что не могут их контролировать. Иначе говоря, рынок словно живое существо, значительно превосходящее по величине трейдеров, подчиняет их себе. Поэтому эти люди и пытаются отгородиться от влияния «злых сил». По крайней мере, вряд ли можно говорить о суеверии, когда речь идёт о решениях об инвестировании и деятельности профессиональных трейдеров, менеджеров хедж-фондов или инвесторов.

— В статье «The Market as an Object of Attachment» («Рынки как объект привязанности»), написанной совместно с Урсом Брюггером, Вы приходите к заключению о том, что «рынок относительно субъекта можно рассматривать не только как объект привязанности, но и как укореняющую среду» [Кнорр-Цетина, Брюггер 2004 (2000): 46]. Какие практические выводы следуют из этого подхода к финансовым рынкам?

— Я думаю, что это суждение, если оно корректно, имеет ряд практических применений. Во-первых, необходимо принимать во внимание, что часть финансовых рынков (и в их числе международные валютные рынки, которые я наблюдала) существуют исключительно на экранах мониторов, и окружающая среда трейдинга полностью виртуальна. На столе трейдера, практически окружая его, установлены шесть мониторов; он как бы завернут в них (*wrapped around*) и находится *внутри* этого виртуального мира.

Во-вторых, в отличие от того, как работаю, например, в офисе я, трейдер вынужден быть постоянно собранным и сосредоточенным. К примеру, порой изучаемые мною брокеры усиливали свою сосредоточенность тем, что снимали галстуки и обувь, дабы быть полностью свободными от каких-либо неудобств, и тем самым они настраивали себя на рынок, чтобы суметь быстро уловить там даже самые небольшие, происходящие за доли секунд изменения. Если вы работаете в такой среде и весь мир, к которому вы проявляете интерес, сосредоточен на экране — вся информация, все нюансы, не только цены или трансакции, но вообще *всё*, — то вы начинаете жить в параллельном мире, я так полагаю.

Альфред Шюц говорил о множественных мирах в своих работах [Шюц 2004 (1945): 401–455]. Он писал об этом, рассуждая о сне: ведь мы в это время находимся совершенно в ином мире, отличном от того, в котором проживаем свою жизнь. Наука тоже может быть таким миром.

Поэтому излишества, воспринимаемые публикой как жадность, или мировой финансовый кризис, обрушившийся на нас в 2007 г., могут быть отчасти объяснены тем фактом, что рыночные участники очень сильно оторваны от остального мира. Трейдеры вынуждены концентрироваться и погружаться в электронную среду настолько, что она становится их «жизненным миром» («*life world*»). Они буквально укоренены в этой среде: не отрываются от экрана, чуть ли не физически привязаны к нему. Поэтому я полагаю, они теряют то чувство реальности, которое есть у тех, кто находится за пределами финансового мира. Электронная среда (а точнее — экраны) делает этот параллельный мир более реальным.

Ещё 20–30 лет тому назад трейдеры общались друг с другом посредством телефонной связи, что сегодня уже почти не встречается. Раньше они были интегрированы в социальные сети; сегодня больше обитают в электронном пространстве. И всё, что для них релевантно, находится именно в этом мире. Даже ночью, когда трейдеры просыпаются, они в первую очередь смотрят на экраны своих гаджетов, чтобы узнать, что же произошло на рынке.

Таким образом, практический вывод из нашего рассуждения заключается в следующем: мы показали появление параллельного мира, где все критерии и система релевантности отличаются от того, что нам кажется нормальным. Именно поэтому нет взаимопонимания между миром финансовых рынков и «внешним» миром, в котором всех трейдеров считают сумасшедшими, жадными или преступниками.

— *Вместе с тем Дэниел Бойнца и Дэвид Старк в статье «Tools of Trade» («Орудия торговли») [Veunza, Stark 2004] пишут о трейдерах как об очень умных и образованных людях, которые вовсе не оторваны от реальности. «Они такие, как все», — делают вывод авторы статьи. Вы же утверждаете обратное: трейдеры принадлежат иным мирам. Когда они сидят перед мониторами на работе, их действия становятся непонятными для большинства внешних наблюдателей. В связи с этим возникает вопрос: если Ваши рассуждения верны, то возможно ли что-либо сделать для того, чтобы предотвратить в будущем кризисные процессы, которые нам недавно пришлось пережить?*

— Многие люди размышляют на эту тему в наши дни. Регулирование, навязанное извне, точно не поможет решить проблему. Потому что нам нужно регулирование, которое создавало бы обратные эндогенные связи (*internal feedback loops*), так чтобы трейдеры сталкивались с последствиями своих действий внутри их же системы, в рамках своего «жизненного мира». Из-за того, что структура вознаграждения трейдеров зависит от результатов сделок и на неё в конечном счёте влияет только ситуация на рынке, нынешнее законодательство остаётся экзогенным фактором, и оно не сильно-то помогает. Законодательство должно каким-то образом проникнуть внутрь этого мира. Можно, конечно, запретить торговлю валютой и заморозить обменные курсы. Но от этого тоже мало пользы. Большинство стран на это не пойдут.

Для того чтобы успешно работать на финансовых рынках, которые в наши дни очень динамичны из-за технологического прогресса, необходимо в них встроиться, погрузиться с головой. Поэтому недостаточно постоянно ограничивать, «вынимать» трейдеров из этого мира и указывать им на то, что можно делать, а что нельзя. Они по-другому устроены и не способны так работать. Невозможно жить в этом мире и зарабатывать деньги, пока ты в достаточной мере не адаптировался к нему. То есть пока ты не стал таким же быстрым, безжалостным, не интересующимся проблемами бедности и подобными вопросами. Это не их мир, это не их задача. Поэтому они не обращают на такие вещи внимание.

Из этого следует, что регулирование финансовых рынков должно быть организовано так, чтобы их участники ощущали негативные сигналы через систему обратной связи, которая была бы встроена в их собственный мир. Это может быть достигнуто, например, если запретить используемую по сей день практику, когда заработок трейдеров зависит от количества совершённых ими транзакций. Однако недавние изменения в законодательстве в этом смысле ни к чему не привели.

Другим примером являются рейтинговые агентства, оценивающие риски финансовых инструментов. При этом их работа оплачивается самими рынками. Это всё равно как если бы мне — университетскому учёному — за мои исследования в области курения платила табачная компания. Такое исследование скорее отвечало бы интересам производителей табачной продукции. Поэтому нам нужно создать по-настоящему независимые исследовательские организации, чьё материальное обеспечение не будет зависеть от финансовых компаний. Возможно, их поддержкой должно заниматься государство, но в то же самое время им нельзя терять связи с рынком.

Конечно, это нелёгкая задача: финансовый мир очень далёк от мира политики с его бюрократическими структурами и проблемами легитимности. Политический мир имеет совершенно иные критерии, отделяющие важное от неважного. И применение этих критериев требует много времени, а финансовые рынки не располагают временем в таком объёме. Поэтому существуют структурные различия, делающие затруднительным контроль над рынками извне.

— *Теперь хотелось бы поговорить о Вашей полевой работе. Верно ли то, что Вы проводили свои этнографические исследования в инвестбанке Deutsche Bank в Германии?*

— Нет, не в немецком офисе Deutsche Bank. Я проводила некоторые исследования в нью-йоркском офисе этого банка, но мы также работали в штаб-квартирах ещё двух банков в Швейцарии. Я не буду называть их, потому что обещала соблюдать анонимность. Могу только сказать, что мы работали в одном из крупнейших банков Швейцарии, в некоторых частных банках, банках в Австралии и других организациях. Но свою работу вместе с Урсом Брюггером² мы начали со штаб-квартир двух международных банков в Швейцарии. Позже я работала в Нью-Йорке и Лондоне, отчасти вместе с Урсом. Мы в основном занимались исследованиями в одних и тех же банках, потому что они имели офисы во всех этих городах.

— *Вы провели много времени в трейдинговых залах крупных банков, пытаясь понять, как устроены финансовые рынки и как люди взаимодействуют на этих площадках. Не могли бы Вы поподробнее рассказать об этом опыте? Какое впечатление сложилось у Вас о работе трейдеров? Что больше всего заинтересовало и разочаровало в финансовом секторе?*

— Я пришла из области исследований науки, поэтому самым интересным в трейдинговом зале для меня оказалась высокая технологичность этой среды. Она производит впечатление своей сложностью и динамизмом, и если бы я спросила трейдеров: «Не могла бы я проводить у вас этнографические наблюдения в течение года?» — они бы подумали, что я не в себе, потому что привыкли делать вещи за считанные секунды. Так что если вы изучаете их в течение дня — это нормально, два дня тоже можно устроить. На год! Это просто невозможно. Они привыкли всё делать очень быстро.

Трейдеры свыклись со средой, отличающейся большой скоростью, высокой технологичностью, броскостью и гламурностью. Эти трейдинговые залы далеко не бедны: в них установлено дорогое оборудование, которое обновляется каждые несколько лет. Когда это происходит, все трейдеры перемещаются на другой этаж, оснащённый по последнему слову техники. Так что эти залы выглядят впечатляюще.

² Урс Брюггер — специалист в области частных инвестиций (*private equity*) и хеджировании с 20-летним опытом работы. Карьеру начал в швейцарском Nomura Bank; в 1992–1997 годах выступал в качестве консультанта и директора успешного лондонского хедж-фонда Momentum Group. В 1997 г. основал компанию Bruegger Invest Ltd, специализирующуюся на частном инвестировании в США. С середины 2000-х также специализируется на инвестициях в Турцию и страны, расположенные в бассейне Чёрного моря.

Трейдерам очень поглощены работой, они не обращают внимания на посторонних, вроде меня; неохотно отлучаются с рабочего места. Я думаю, что эти залы — характерный пример высокотехнологичной культуры, которую сложно встретить в таком чистом виде где-либо ещё. По сути, там можно вживую наблюдать наше постмодернистское общество в его предельном выражении. И это, конечно, произвело на меня сильнейшее впечатление.

Для контраста: здесь, в университете, всё выглядит гораздо более традиционно, даже здания несут на себе печать истории. Самое высокотехнологичное, что здесь есть, это компьютеры. Университет — фабрика науки, но с виду этого не скажешь. В то же время в трейдинговых залах сразу бросается в глаза, что ты находишься на продвинутой ступени постиндустриального общества.

— *Была ли и обратная сторона у этой броской и гламурной среды?*

— Трейдерам, за которыми я наблюдала, занимались разного рода спекулятивными операциями, но не делали долгосрочных инвестиций, как, например, хедж-фонды или инвестиционные фонды. Это была в чистом виде торговля в её настоящем рыночном смысле. Их контрагенты — такие же трейдеры, к которым они не испытывают никакого сострадания. Среда в этом смысле очень жёсткая. Если возникает возможность воспользоваться кем-то, то это делается немедленно. Так что оппортунизм и стратегическое мышление — неотъемлемые черты этой среды.

Одновременно этот мир и привлекателен. Дело даже не в больших деньгах, которые здесь зарабатывают. Этот мир захватывает воображение — вот чем объясняется то, почему такое большое количество молодых людей хотят там работать. Я не думаю, что их привлекает исключительно возможность большого и быстрого заработка. В любом случае, только самые способные попадают туда.

Привлекательны технологический потенциал и мастерство, возможность оказывать влияние на большие денежные потоки. Исключительность создаёт этой сфере тот харизматический образ, который будоражит воображение.

В то же время многие негативные последствия своей работы трейдерам *не могут увидеть* из трейдингового зала. Реальность для находящихся здесь представляется как параллельный мир, который можно наблюдать только опосредованно. Например, если вы играете на понижение определённой валюты, то это оказывает влияние на экономику страны, так как её валюта теряет в стоимости относительно валют других стран. Какая-то страна и её население, возможно, пострадают от девальвации. Но как спекулянт вы этого не видите, для вас это косвенный эффект, его не существует для трейдеров.

Продолжая тему нелюбимых аспектов этой среды, нужно отметить бросающееся в глаза обращение трейдеров с людьми. Например, я однажды наблюдала, как увольняли одного трейдера. Когда это происходит, трейдер должен в течение получаса собрать свои вещи и покинуть зал. Ему продолжают платить зарплату в течение двух месяцев, так что закон не нарушается, но человек мгновенно исчезает, и это очень жестоко, независимо от того, совершил ли он какой-либо проступок или нет. Он просто стал ненужным. В этом случае трейдера могут уволить без промедления. В целом, отношение к людям строится во многом именно в таком ключе. Это очень непривычно по сравнению с другими областями. В этой среде работники просто выполняют свои обязанности, и зачастую с ними обращаются так, как будто они не люди вовсе. И это структурный феномен.

— *Вы не подумывали о том, чтобы остаться работать в этой сфере?*

— Для того чтобы заниматься трейдингом, нужно быть достаточно молодой. И лучше не иметь научной степени, потому что учёные слишком много думают и рефлектируют. В трейдинге необходимо

быстро действовать и много рисковать. Развитое воображение там ни к чему: не следует представлять, что может пойти не так, если заключить ту или иную сделку.

Думаю, я не могла бы заниматься этим долгое время всерьёз, потому что у меня возникало бы слишком много мыслей о том, что происходит, какие риски я на себя беру, будут ли мои сделки удачными или нет. (*Смеётся.*) На это уходит много времени, а там нужно действовать быстро. Но признаюсь, что искушение у меня было. Трейдеры даже предлагали мне попробовать, им не страшно было проиграть 5 млн долл. Для них это ничто, с ними такое происходит постоянно. Так что они предлагали мне присесть рядом и немного поторговать.

— *Какими проектами Вы занимаетесь в настоящее время? Насколько изменились Ваши интересы за последние 10 лет?*

— Первоначально меня интересовали STS, поэтому последний большой проект в этой области, которым я занималась около 10 лет тому назад, был связан совсем не с финансовыми рынками, а с физикой высоких энергий и молекулярной биологией. Про это я опубликовала книгу «Epistemics Cultures» («Эпистемические культуры») [Knorr Cetina 1999]³. Затем я заинтересовалась финансовыми рынками, и достаточно много проводила исследований в данной области, в том числе изучая такую категорию, как «знание». Я сейчас дописываю про это книгу.

Также я провожу другое исследование на финансовую тему, связанную со *скопическими системами* (scopic systems); я их называю «скопические медиа». Это технологии, которыми постоянно пользуются в финансовой сфере, проецирующие мир для участников рынков. В настоящее время занимаюсь тем, что сравниваю финансовые рынки с некоторыми другими сферами, где эти проекционныескопические технологии играют очень важную роль. Например, в медицине используются технологии визуализации мозга человека, проецирующие невидимую часть мира и создающие ситуацию, при которой изображение становится гораздо более наглядным, потому что можно увидеть, что происходит в мозгу.

Этископические системы играют важную роль и в других областях. К примеру, в исследованиях на тему глобализации. Думаю, что наше традиционное понимание социальных ситуаций, описываемых в категориях общения людей лицом к лицу, больше не соответствует действительности. Нам нужно рассматривать ситуации в терминах, предполагающих присутствие экранов, на которых изображается происходящее. В своих исследованиях я как раз занимаюсь этим направлением: сравниваю разные ситуации, в которых используются такого родаскопические технологии. Например, в армии, хирургии, на финансовых рынках и т. д.

— *Не могли бы Вы привести примеры?*

— Я провела небольшое исследование на тему борьбы с терроризмом, посвящённое тому, как видеотехнологии используются для того, чтобы демонстрировать результаты боевого сражения или совершённого террористического акта.

³ Профессор Кнопп-Цетина занималась изучением научных практик в крупнейшей в мире лаборатории физики высоких энергий Европейского совета по ядерным исследованиям (*Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire*, CERN), а также в лаборатории молекулярной биологии Клауса Амманна (Klaus Ammann), занимавшейся генной инженерией [Knorr Cetina 2007]. Книга «Epistemics Cultures» получила в 2000 г. приз Людвига Флека (Ludwik Fleck Prize for the Best Book) от Общества социальных исследований науки и в 2001 г. награду им. Роберта Мертона (Robert Merton Professional Award) от секции «Наука, знание и технологии» (Science, Knowledge, and Society Section) Американской социологической ассоциации (American Sociological Association).

Также я проявила интерес к экстремальным видам спорта, в которых эти технологии постоянно задействованы: основное внимание в этих видах спорта уделяется не столько самим прыжкам с трамплинов или катанию, а их видеозаписи и видеовоспроизводству.

В армии, например, солдаты носят на голове скопические приборы, чтобы иметь возможность видеть происходящее на удалённом расстоянии и получать команды.

Я применяю знания, приобретённые при исследовании финансовых рынков, чтобы сравнить использование скопических медиа в разных сферах. Это одно из направлений моей работы в настоящее время. Ещё одно направление — изучение того, что в одной из моих ранних статей о трейдинге я называю постсоциальностью. Планирую написать про это книгу.

— *Преподаёте ли Вы всё ещё в Университете Констанца?*

— Нет, я перестала преподавать там прошлым летом, но продолжаю работать в университете как учёный, поскольку часть финансирования моей работы «завязана» на этот немецкий университет.

— *Осенью 2006 г. Вы входили в Национальный и международный наблюдательный совет Швейцарского технологического института (Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zürich). Вы согласны с тем, что данный университет претендует на то, чтобы называться европейским эквивалентом Массачусетского технологического института (Massachusetts Institute of Technology, MIT)? Какое у Вас о нём сложилось впечатление?*

— Во-первых, замечу, что комиссия оценивала работу не всего университета, а только определённой его части⁴.

Во-вторых, я полагаю, что ETH — отличный швейцарский технологический университет. Он претендует на то, чтобы быть европейским эквивалентом MIT, и это ему удастся. В нём работает интернациональный преподавательский состав: менее половины преподавателей являются швейцарцами, и многие профессора приехали из Германии и США.

В-третьих, университет пытается ввести механизмы оценки работы преподавателей, делая акцент на международных публикациях. У них достаточно средств, чтобы преуспеть в этом направлении. Поэтому у меня в целом осталось очень хорошее впечатление от ETH.

— *Мы были рады узнать о вручении Вам премии Бернала (Bernal Prize)⁵ в прошлом году. По Вашему мнению, STS всё ещё популярны среди американских и европейских учёных? И какие научные журналы, специализирующиеся на STS, наиболее влиятельны сегодня?*

— Я думаю, что направление STS популярно и останется таковым в будущем. Зачастую бывает так, что несмотря на важность определённой научной области, студенты не занимаются ею. Так было и есть с химией: эта наука необходима, но студенты не интересуются и не увлекаются ею. Однако STS не тот случай. Эта область, по моему мнению, сохранит свою привлекательность и в будущем, потому что мы живём в обществе знания — в обществе, где знание играет важную роль.

⁴ Рассматривалось направление гуманитарных и социальных наук.

⁵ Приз за выдающийся вклад в науку им. Джона Десмонда (John Desmond Bernal Distinguished Contribution to the Field Award) присуждается ежегодно, с 1981 г., Обществом социальных исследований науки (Society for Social Studies of Science) и Институтом научной информации (Institute for Scientific Information) (см. URL: <http://www.4sonline.org/prizes/society>).

Политики понимают, что знание и инновации важны. Европейский Союз осознаёт это, поэтому имеет твёрдые намерения увеличивать финансирование создания инноваций и производства знаний. Поэтому необходимо проводить исследования в сфере производства знания, иначе люди не будут ничего знать о данной области современного сложного общества, постоянно увеличивающейся в размерах и влияющей на всю нашу жизнь. Поэтому очень важно, чтобы кто-то изучал науку и технологии, открывал их для нас, а не просто наблюдал за ними со стороны. Я имею в виду не то, как это делается в управлении знаниями (*knowledge management*), которое не столько интересуется тем, чем люди занимаются в науке и технологиях, сколько тем, как можно целенаправленно управлять знаниями.

Говоря о журналах, я считаю, что журнал «Social Studies of Science» под редакцией Майкла Линча из Корнельского университета всё ещё интеллектуально самый значимый журнал в своей области. Существует также ряд других журналов, которые публикуют статьи по этой теме. Например, «The American Journal of Sociology». Этот журнал издаёт мои статьи, статьи Эндрю Пикеринга и Дональда Маккензи⁶ (его статья как раз готовится к публикации). Так что, как видите, не только журналы, занимающиеся исследованиями науки, заинтересованы в таких публикациях.

— *За какими журналами в области экономической социологии Вы следите постоянно, чтобы оставаться в курсе последних исследований в этой области?*

— Таким журналом является «Economy and Society», который сформировался благодаря Обществу по развитию социэкономии (Society for the Advancement of Socio-Economics, SASE). В этом издании преимущественно публикуются статьи, написанные экономистами, социологами, политологами и т. д. Также существуют политически ориентированные (*policy-oriented*) журналы, которые интересуются экономикой. Есть ещё небольшой и специализированный журнал из Манчестера «Cultural Economy», публикующий статьи на тему перформативности.

Но я думаю, существует потребность в специализированном журнале по экономической социологии на английском языке. И, насколько мне известно, издатели и другие специалисты, с которыми я знакома, ведут разговоры о том, чтобы создать такой журнал. Ведь до сих пор многие публикации издавались в формате монографий и сборников. Иногда они появлялись в журналах из смежных областей. Например, журнал «Research in the Sociology of Organizations» совсем недавно выпустил два специальных номера про экономический кризис с акцентом на организационные и политические темы.

Мы не имеем главного журнала по экономической социологии, но, я думаю, он будет организован; процесс уже пошёл.

— *И последний вопрос. Он касается средств массовой информации и политики. В 2009 г. Вы написали статью о президентских выборах в США и харизматичности Обамы и опубликовали её в журнале «Theory, Culture & Society» [Knorr Cetina 2009]...*

— Вы действительно знаете всё! (Смеётся.)

— *...Изменилась ли Ваша интерпретация причин победы Обамы на президентских выборах с того времени? И что Вы ожидаете от следующих выборов?*

⁶ Эндрю Пикеринг (Andrew Pickering) — профессор факультета социологии и философии Университета Эксетер (University of Exeter). Среди его последних книг следующие: [Pickering 2008; Pickering 2010]. Дональд Маккензи (Donald MacKenzie) является профессором социологии Эдинбургского университета (University of Edinburgh). Среди его последних книг следующие: [MacKenzie 2006; MacKenzie, Muniesa, Siu 2007; MacKenzie 2009].

— Могу сказать с сожалением, что моя интерпретация не изменилась. Я была бы рада, если бы действительность доказала мою неправоту, но этого не случилось.

Основная идея той статьи заключалась в том, что на Обаму смотрели как на очень харизматичного лидера. Я использовала утверждение Макса Вебера, что харизма не является свойством того, кто ей обладает, а отражает то, что окружающие люди приписывают её носителю. В этом конкретном случае всё сводилось к тому, что американская общественность возлагала большие надежды на Обаму и наделяла его самыми разными качествами. Макс Вебер также писал о том, что харизма непостоянна: пока вас воспринимают как чужака, она работает на вас. Но постепенно вы становитесь «своим», и харизма начинает терять свою эффективность.

Ни Израиль, ни Иран, ни даже Германия не станут менять свою политику только из-за харизматичности Обамы. Как только ему приходится сталкиваться на практике с мировыми лидерами, которые имеют противоречащие друг другу интересы, харизма не особенно-то ему помогает.

Думаю, Обама с того момента, как его выбрали президентом, потерял значительную часть своей харизмы. Не хочу называть это разочарованием... но его харизма исчезает. Это не радует, потому что я считаю его неплохим лидером.

Барак Обама не сделал ничего такого, с чем я была бы не согласна. Возможно, он пока сделал недостаточно много. В некоторых областях я точно предпочла бы, чтобы нынешний президент США сделал больше. Например, в сфере контроля над огнестрельным оружием или в подобных вопросах. Между тем ситуация со свободным ношением оружия в Соединённых Штатах становится всё хуже и хуже⁷. В некоторых штатах разрешено даже брать с собой оружие в бар — это просто возмутительно! В этой сфере Обама ничего не предпринял, но он сделал ряд других позитивных шагов.

Тем не менее трактовка харизмы Макса Вебера, к сожалению, остаётся в силе. Использование современных технологий в политике с той же целью, с которой их применяют в коммерческом контексте (чтобы заставить публику «купить» тебя), доказало свою эффективность. Но такая удача не трансформируется в профессиональный успех на президентском посту, которого как раз Барак Обама непросто было добиться. Думаю, ближайшие перспективы далеко не радужны. Как и многие другие аналитики, я полагаю, что республиканцы смогут улучшить свои позиции в ближайшее время⁸.

Обама всегда был достаточно сдержан. Даже выиграв выборы, он оставался невозмутим. И как я писала в той статье, слёзы восхищения можно было наблюдать в глазах публики, но не в глазах Обамы. Я не уверена, что он сумеет переломить сложившийся тренд. Возможно, ему удастся переизбраться на второй срок, но на этот раз его победа не будет столь блистательной. Нам больше не придётся наблюдать, как он очаровывает людей своим обаянием, и, в конце концов, Барак Обама перестанет быть тем великим лидером, на которого надеялась американская общественность.

Беседовали Глеб Козырицкий, Дмитрий Крылов

Чикаго, 28 сентября 2010 г.

⁷ В начале января 2011 г. было совершено покушение на сенатора США Габриэль Гиффордс (Gabrielle Giffords) во время её выступления рядом с супермаркетом в городе Тусон (Аризона), в результате которого погибли 6 человек (включая девятилетнюю девочку и федерального судью) и 14 человек были ранены.

⁸ По результатам выборов в сенат и конгресс США в ноябре 2010 г. Демократическая партия потеряла большинство в нижней палате и ослабила своё влияние в верхней.

Литература

- Кнорр-Цетина К., Брюггер У. 2004 (2000). Рынок как объект привязанности: постсоциальные отношения на финансовых рынках. В кн.: Радаев В., Добрякова М. (ред.). *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН, 2004; 445–468; см. также: Кнорр-Цетина К., Брюггер У. 2005. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках. *Экономическая социология*. 2005. 6 (2): 29–49. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-2/index.html>
- Меламед Л., Тамаркин Б. 2010 (1996). *Бегство во фьючерсы*. М.: Альпина Паблишерз.
- Тоффлер Э., Тоффлер Х. 2007 (2006). *Революционное богатство*. М.: АСТ.
- Хайек Ф., фон. 2000 (1948). *Индивидуализм и экономический порядок*. М.: Изограф.
- Хайек Ф., фон. 2008 (1931). *Цены и производство*. Челябинск: Социум.
- Шюц А. 2004 (1945). О множественных реальностях. В кн.: Шюц А. *Избранное: Мир, светящийся смыслом*. М.: РОССПЭН; 401–455.
- Beunza D., Stark D. Tools of Trade: the Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room. *Industrial and Corporate Change*. 3 (12): 369–400.
- Knorr Cetina K. 1999. *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. Cambridge: Harvard University Press.
- Knorr Cetina K. 2007. Going Global. In: Deflem M. (ed.). *Sociologists in a Global Age: Biographical Perspectives*. Aldershot: Ashgate Publishing; 29–49.
- Knorr Cetina K. 2009. What is a Pipe? Obama and the Sociological Imagination. *Theory, Culture & Society*. 26 (5): 129–140.
- Knorr Cetina K. 2010. The Epistemics of Information: A Logic of Knowledge Consumption. *Journal of Consumer Culture*. 10 (2): 1–31.
- Knorr Cetina K., Preda A. (eds). 2011. *Handbook of the Sociology of Finance*. Oxford: Oxford University.
- Knorr Cetina K. Forthcoming. *Maverick Markets: The Virtual Societies of Financial Markets*.
- MacKenzie D. 2006. *An Engine, not a Camera: How Financial Models Shape Market*. Cambridge: MIT Press.
- MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. (eds.). 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- MacKenzie D. 2009. *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.

Pickering A. 2008. *The Mangle in Practice: Science, Society and Becoming*. Durham: Duke University Press.

Pickering A. 2010. *The Cybernetic Brain: Sketches of Another Future*. Chicago: University of Chicago Press

Swedberg R. 2005. Ten Things You Always Wanted To Know About Economic Sociology. Karin Knorr Cetina Answers. *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. 6 (2): 20–23.