

К. Муздыбаев

СОЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕММЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Исследование социальных дилемм — это изучение конфликта между частными эгоистичными интересами и коллективными интересами. Анализируются основные свойства двумерных и многомерных социальных дилемм. Описаны различные виды социальных дилемм: ресурсные дилеммы, дилеммы общественных благ и дилеммы «бездельника». Способы решения социальных дилемм объединены в три широкие сферы: личные факторы, ситуационные факторы и контроль и стимулирование кооперативного поведения.

Введение

В любом обществе установление сотрудничества между людьми, социальными группами и организациями является общей целью. Однако очень часто ни сотрудничество, ни кооперация не возникают из-за конфликта между индивидуальными и коллективными, частными и общественными интересами. Подобный конфликт зачастую принимает форму социальных дилемм, т. е. ситуации, когда преследование личных, частных интересов доминирует над реализацией коллективных, общественных интересов. Стремление же к максимизации эгоистичных, частных интересов неизбежно приводит к снижению группового, коллективного успеха и благополучия, а порой и к трагическим последствиям.

Жизненным примером социальной дилеммы может служить обеспечение сотрудников учреждения Интернетом. Предположим, что учреждение, коллектив которого состоит из 50–60 человек, платит провайдеру 60 тыс. рублей за месяц с правом скачать 3 Гбайта информации. (Причем эти деньги берутся из фонда, сформированного за счет грантов, добытых небольшим числом сотрудников.) Стараясь скоординировать поведение сотрудников, системный администратор устанавливает, что каждый сотрудник имеет право на скачивание предельного объема информации — не более 50 Мбайт в месяц. Однако 3 сотрудника старались максимизировать свои интересы и скачали по 1 Гбайту информации в первую же неделю. Поскольку лимит был использован учреждением в первую же неделю, до конца месяца все сотрудники лишаются доступа к Интернету.

Другим примером может служить незаконный лов осетровых рыб вдоль побережья Каспийского моря. Согласно докладу депутата Государственной думы М.Я. Лебедевой, масштабы нелегального лова в этом регионе значительно выше объемов разрешенной промысловой добычи. По мнению Лебедевой, если не будут приняты эффективные меры по борьбе с браконьерством, то тенденция сокращения запасов и уловов осетровых только усилится в ближайшие годы (Лебедева 2007). В данном случае браконьеры мотивированы получить огромный доход от незаконного улова ценной породы рыбы (эгоистичный интерес), несмотря на то что они наносят невосполнимый ущерб биоресурсам страны (общественный интерес).

Еще одним примером социальной дилеммы может служить увеличение государственного долга страны. Политический деятель, который берет огромные кредиты у других государств, хорошо понимает, что растущий внешний долг ложится тяжелой обязанностью на плечи всех граждан страны, но искушение и награда от одномоментного расходования дополнительных средств доминируют над чувством ответственности за отсроченные драматические последствия.

Во всех этих примерах, как при любой социальной дилемме, суть конфликта — в стремлении отдельных индивидов в коллективе либо отдельных социальных групп или корпорации в обществе максимизировать эгоистичные личные, групповые или корпоративные выгоды, пренебрегая коллективными интересами, установленными нормами закона и морали и возможными тяжелыми последствиями для коллектива или общества в целом.

Почему люди и группы выбирают эгоистичную стратегию поведения в ущерб другим людям и обществу? Что можно сделать, чтобы индивиды и группы стали более кооперативными? В этой работе предпринята попытка показать общую структуру проблем, с которыми неизбежно приходится сталкиваться при решении социальных дилемм, а также способы решения таких дилемм.

1. Понятие «социальные дилеммы»

Социальные дилеммы определяются как ситуации, когда частные, эгоистичные интересы личности конфликтуют с коллективными интересами (Lynn, Oldenquist 1986: 530; Caporael et al. 1989: 684). Дилемма возникает, если все или большинство членов группы или общности действуют в соответствии со своими личными корыстными интересами. Более формально: социальные дилеммы представляют собой положение, когда члены группы из N человек (где $N \geq 2$) должны выбирать между максимизацией эгоистических частных интересов и максимизацией коллективных интересов (Komorita, Parks 1994: 8). Парадокс заключается в том, что своекорыстный выбор оказывается более рациональным с точки зрения отдельного индивида, но суммарный результат индивидуально рациональных выборов предстает дефективным, а порой и трагическим для всех членов группы, нежели кооперативное поведение, накладывающее ограничение на безудержную максимизацию индивидуальной выгоды. Таким образом, социальные дилеммы воплощают в себе противоречие двух видов рациональностей: индивидуальной и коллективной (Van Lange et al. 1992: 8).

Таблица 1. Примеры социальных дилемм

Дилеммы	Кооперативный выбор	Ущербный выбор	Доминантные характеристики дилеммы
Контроль рождаемости	Иметь умеренное число детей	1) Иметь много детей; 2) Иметь лишь одного ребенка	1) В большой семье можно распределить обязанности по хозяйству, но перенаселенность может провоцировать резкий рост расходов на социальные нужды, а в ряде случаев порождает даже дефицит еды. 2) В маленькой семье, например, родители больше могут заботиться о своей карьере или больше инвестировать в развитие единственного ребенка, но возникает дефицит на рынке труда и необходимость привлечения трудовых мигрантов
Вырубка леса	Не превышение объемов вырубки леса, его прироста	Нелегальное превышение объемов вырубки леса, его прироста	Незаконное превышение объемов вырубки леса, его прироста приносит огромные доходы отдельным предпринимателям, но истощает лесные ресурсы страны
Ловля осетровых рыб вдоль побережья Каспийского моря	Не превышение разрешенного объема вылова осетровых рыб	Незаконный вылов осетровых выше разрешенного объема	Браконьерство приносит большие доходы отдельным рыбакам, но может привести к исчезновению осетровых рыб в бассейне Каспийского моря
Дефицит бюджета	Отказаться от прав на доходы, не снижать налоги и т. д.	Отстаивать права на доходы, снижать налоги и т.д.	Если каждый имеет право на доходы и осуществляет его, качество жизни граждан улучшается, но возрастают и размеры дефицита бюджета
Управление водными ресурсами	Строить станции по очистке сточных вод, ограничить стоки от коммунальных, промышленных предприятий в реки и озера	Выливать стоки от коммунальных, промышленных предприятий в реки и озера	Сбрасывая сточные воды коммунальных, промышленных предприятий в реки и озера, предприятия не тратят деньги на строительство очистных сооружений и увеличивают прибыль, но если все учреждения поступят так, то реки, озера утрачивают рыбохозяйственное значение, а население лишается питьевой воды

Картели типа ОПЕК и др.	Ограничить производство нефти	Производить как можно больше нефти	Чем больше добывается нефти производителем, тем выше его прибыль, но если все производители будут добывать как можно больше нефти, то цены резко снизятся, что нанесет убыток производителям
Дилемма бойца	Не уклоняться от встречи с опасностями во время битвы	Избегать опасностей битвы	Для каждого отдельного бойца выгоднее избегать битвы, но если так делают все солдаты, то сражение будет проиграно и могут погибнуть все
Голосование на выборах	Участвовать в голосовании	Не участвовать в голосовании	Неучастие в голосовании, например, экономит время или позволяет демонстрировать свою апатию, но если большинство населения поступит так, то выборы могут не состояться. Новые же выборы требуют дополнительных расходов

«Коллективная рациональность» предписывает сотрудничество, поскольку каждый индивид выигрывает, когда все члены группы сотрудничают, по сравнению с тем, когда все уклоняются от кооперации. «Эгоистичная рациональность» предполагает некооперативное поведение, поскольку такая стратегия ведет к индивидуальным результатам, которые являются всегда выше, чем плоды кооперативного поведения. Однако вред, нанесенный эгоистичным поведением (т. е. несотрудничеством), оказывается, в конечном счете, существенно больше, чем непосредственная краткосрочная индивидуальная выгода.

Социальные дилеммы содержат в себе еще одно важнейшее противоречие: конфликт между краткосрочными и долгосрочными интересами индивида и группы (Lynn, Oldenquist 1986). Эти два противоречия, или два конфликта, наглядно можно продемонстрировать с помощью классической ресурсной дилеммы, впервые сформулированной Хардиным (Hardin 1968). Предположим, что пять фермеров имеют по 20 коров и одно общее пастбище. Предположим также, что для данного пастбища считается оптимальным 100 коров. Однако один из фермеров решает увеличить прибыль своего хозяйства на 50 % и закупает еще 10 коров. Видя обогащение соседа, так поступают еще два фермера, увеличивая риск общих социальных потерь. Действительно, через некоторое время 130 коров истощают пастбищный корм, вытаптывают землю. Все хозяйства, естественно, разоряются, поскольку часть фермеров, во-первых, вели себя некооперативным образом, пренебрегая интересами других фермеров, во-вторых, ради достижения краткосрочной непосредственной выгоды игнорировали потенциальную долгосрочную опасность. В табл. 1 приведены примеры социальных дилемм из разных сфер жизни.

В самом деле, при социальных дилеммах каждый участник принимает решение и действует в собственных корыстных интересах независимо от того, как ведут себя другие участники. Как только значительное количество людей совершают эгоистичный выбор и преследуют лишь своекорыстные

цели, резко возрастают издержки и быстро накапливаются отрицательные последствия для всех членов общности или коллектива.

2. Основные свойства социальных дилемм

Выделим основные характеристики социальных дилемм.

1) при социальных дилеммах некооперативный выбор поведения является более выгодным для эгоистичного индивида, чем кооперативный выбор безотносительно того, какие выборы делают другие члены группы. Такая стратегия поведения названа *доминирующей стратегией*, которая приводит к *недостаточному равновесию* (Dawes 1980: 182). Недостаточность равновесия заключается в том, что существуют люди или группы, не стремящиеся изменить эгоистичное поведение. Как пишет Коллок: «Группа людей, оказавшаяся перед социальной дилеммой, может полностью понять ситуацию, может оценить, как каждое из их действий вносит свой вклад в бедственный результат, и все еще быть неспособной делать с этим что-нибудь» (Kollock 1998: 184–185).

2) социальные дилеммы всегда несут в себе *социальные дисфункции*, ибо по сравнению с кооперативным выбором некооперативный выбор поведения всегда вреден для других участников.

3) совокупный ущерб, нанесенный другим членам группы посредством некооперативного выбора поведения, всегда больше, чем выгода, которую получает эгоистичный участник непосредственно.

4) социальные дилеммы имеют временной компонент: хотя некооперативное поведение приносит быструю выгоду на коротком отрезке времени, в долгосрочной перспективе неизбежно наступают негативные последствия иррационального некооперативного поведения (Samuelson, Messick 1986; Van Lange et al. 1992).

5) восприятие и оценка социальных дилемм имеет моральное измерение — степень, с которой индивиды и группы преследуют личные и корпоративные выгоды и совершают некооперативные поступки, трактуется в терминах этики справедливости, честности, доверия, что сильно отражается на моральной атмосфере коллектива и общества в целом (Dawes 1980; Liebrand et al. 1986).

3. Моделирование социальных дилемм

При моделировании социальных дилемм для экспериментального исследования принято отличать двумерные и многомерные модели (Kollock 1998: 185–188). В первом случае дилемма ставится перед двумя индивидами, известна как дилемма двух заключенных или дилемма двух персон, а во втором — численность участников больше двух индивидов, известна как дилемма N -персон.

«*Дилемма двух персон*». Первоначально исследование социальных дилемм базировалось на очень простой дилемме, названной *дилеммой двух заключенных*.

Таблица 2. Пример «Дилеммы заключенного»

Выбор заключенного 1	Выбор заключенного 2	
	К — кооперативный	У — ущербный
К — кооперативный	Не признаться	Признаться
	Не признаться	Не признаться
У — ущербный	Не признаться	Признаться
	Признаться	Признаться

Название восходит к анекдоту о двух заключенных. Два человека совместно совершили уголовное преступление и были арестованы. Прокурор не может доказать их вину из-за недостатка улик и предлагает им по отдельности шанс признаться, чтобы смягчить наказание. Каждый из арестованных должен выбрать между признанием (ущербный выбор) и непризнанием в совершении преступления (кооперативный выбор). Если один признается, а другой нет, то тот, кто признается, будет свободен, тогда как второй заключенный получит максимальный приговор. Если оба признают свою вину, то они оба получают умеренный приговор. Если же ни один не признается, оба получают минимальный приговор (табл. 2). В этой ситуации признание является доминирующей стратегией.

Дилемма с двумя участниками обладает тремя отличительными свойствами, делающими ее уникальной (Dawes 1980: 177).

1. В этой двумерной дилемме (повторяемой или нет) весь вред за некооперативное поведение падает полностью на другого участника, т. е. вред фокусируется, а не распределяется. В многомерных же социальных дилеммах, напротив, вред от некооперативного поведения диффузируется между всеми участниками.

2. В «дилеммах N -человек» некооперативное поведение и нарушение правил может оставаться анонимным (это, конечно, не обязательно должно быть так, но подобная возможность существует). В повторяемой игре из двух персон, напротив, каждый игрок знает наверняка то, как другой вел себя. Именно это знание уникально для дилемм из двух индивидов.

3. В повторяемой дилемме с двумя участниками каждый имеет полный контроль за вознаграждением и наказанием другого партнера. То есть любой участник может «наказать» другого за нарушение правил или «вознаградить» за кооперативное поведение.

Таким образом, каждый участник может попытаться формировать поведение своего партнера посредством выбора ущербного или кооперативного поведения при частичном определении своего собственного результата посредством такого же выбора.

Рассмотрим теперь более общее представление дилеммы из двух участников.

Таблица 3. Общее представление «Дилеммы двух персон»

Выбор игрока 1	Выбор игрока 2	
	К — кооперативный	У — ущербный
К — кооперативный	В	И
У — ущербный	П	Н

В табл. 3 буквы **В**, **Н**, **И**, **П** интерпретируются следующим образом: **В** — вознаграждение за взаимную кооперацию, **И** — искушение совершить ущербный выбор, **Н** — наказание за некооперативный, ущербный выбор, **П** означает результат бесхитростного, обманутого простака, совершившего кооперативный выбор (Komorita, Parks 1994: 18).

То, что определяет общую дилемму двух персон, — это относительная ценность указанных четырех результатов, ибо главное ограничение этой модели состоит в соотношении финальных результатов: $\mathbf{И} > \mathbf{В} > \mathbf{Н} > \mathbf{П}$. Ограничения могут быть суммированы и интерпретированы на основе трех мотивационных тенденций: 1) величина (**И–В**) представляет «жадность» — мотив повредить, чтобы получить наибольшую выгоду **И**, а не успокоиться на **В** — на результате взаимной кооперации; 2) величина (**В–Н**) представляет собой побуждение к честному сотрудничеству, чтобы получить **В** через взаимную кооперацию и избежать **Н**, результата, проистекающего из обоюдного ущербного выбора; и 3) величина (**Н–П**) отражает мотивацию «страха» простака, не доверяющего партнеру.

Если это неравенство ($\mathbf{И} > \mathbf{В} > \mathbf{Н} > \mathbf{П}$) нарушается, то природа конфликта между эгоистичным индивидуальным интересом и коллективным интересом может резко измениться. Например, если $\mathbf{В}=\mathbf{Н}$ и оба выбирают **У**, то их объединенный результат будет одинаковым, так же как и объединенный результат, если они выберут **К**. То есть принципы эгоистичного и кооперативного выбора не будут в конфликте. Подобно этому, если $\mathbf{И}=\mathbf{В}$ и $\mathbf{Н}=\mathbf{П}$, то также не должно быть искушения повредить и страха «выбора простака».

Заметим, что, меняя ценность результатов, можно создать другую модель. Предположим, что взаимное сотрудничество приводит к лучшему результату, чем одностороннее некооперативное поведение: $\mathbf{В} > \mathbf{И} > \mathbf{Н} > \mathbf{П}$. Такая ситуация называется «игра со страховкой».

В такой модели участник хотел бы сотрудничать до тех пор, пока он уверен, что партнер тоже будет сотрудничать. Фактически, подобная кооперация уже не является доминирующей стратегией. Если человек полагает, что партнер выбирает некооперативное поведение, лучшее, что он может сделать, — это тоже выбрать некооперативное поведение. Иными словами, «игра со страховкой» имеет два равновесия: взаимовыгодное сотрудничество, которое является оптимальным равновесием, и взаимное некооперативное поведение, которое является недостаточным равновесием. Ключевой вопрос в данной модели — могут ли доверять участники друг другу.

Жизненное значение имеет еще одна разновидность дилеммы с двумя

участниками. Она получена посредством исключения разных пар результатов из дилеммы заключенного.

Если взаимный ущербный выбор производит наихудший результат, чем одностороннее кооперативное поведение, то можно создать так называемую «игру труса» ($I > B > P > H$).

Предположим, что двое юношей ведут свои автомобили на большой скорости навстречу друг другу. Первый юноша, который поворачивает, трусит и теряет лицо, тогда как другой юноша «греется в лучах славы». Однако, если никто из молодых людей не поворачивает автомобиль, то они оба погибают, приходя к наихудшему результату. Если же оба юноши поворачивают, оказаться трусливым не является столь позорным, поскольку у обоих водителей не выдержали нервы. Здесь имеется два равновесия — односторонний ущербный выбор и односторонний кооперативный выбор.

Двигаясь друг к другу, первый участник уверен, что у партнера не выдержат нервы и он свернет с пути. Следовательно, первому лучше двигаться прямо вперед. Но если первый участник полагает, что другой водитель не будет поворачивать, то ему лучше свернуть с пути, пусть с риском потерять лицо, но не жизнь. В этой игре преимущество имеет тот, кто может убедить противника, что он похож на сумасшедшего, иррационального субъекта, не способного или не готового изменить курс. При таком образе первого участника второй водитель может отклониться и первый игрок достигает возможного лучшего результата. К сожалению, приведенная модель вовсе не является абстракцией. В жизни можно нередко наблюдать, как конфликтующие стороны не уступают друг другу, отвергают любые компромиссы, добиваясь уничтожения друг друга.

Существует альтернативная интерпретация «дилеммы труса». Бывают ситуации, когда каждый участник дилеммы имеет возможность и способность индивидуально производить результат, который приносит выгоду обеим сторонам, хотя обеспечение выгоды влечет некоторые издержки со стороны сотрудничающего. Но если взаимовыгодная кооперация является недвусмысленной целью для игры «дилемма заключенного» и игры «дилемма со страховкой», это не обязательно в случае игры «дилемма труса». Если один человек может обеспечить общую выгоду, то для второго нет смысла дублировать усилие. Проблема возникает, когда каждый человек пытается «смутить другого», каждый отказывается передумать и надеется, что другой сдастся и будет сотрудничать. Ключевая проблема тогда — избежать безвыходного положения, которое приводит к худшему результату.

«Дилемма N-персон». Большинство социальных дилемм охватывает множество участников, и такие многомерные дилеммы имеют свои особенности. В пределах дилемм N-персон будем различать три широких класса исходя из того, какого рода конфликты они содержат: 1) ресурсные дилеммы, 2) дилеммы общественных благ и 3) дилеммы «бездельника».

В первом типе дилемм конфликт возникает между группами людей по поводу объемов и скорости *использования общих ресурсов*. Такого рода дилеммы называются социальной ловушкой, когда некоторые члены общины или группы соблазняются немедленной выгодой, производящей, однако, затем отсроченные издержки, падающие на плечи всех участников. Суть дилеммы состоит в том, что если большинство членов группы или коллектива усту-

пают соблазну воспользоваться немедленной выгодой, последствием такого искушения становится коллективная неудача, а то и бедствие.

Во втором классе дилемм разногласия вызываются *различиями во вкладах*, вносимых членами общности или группы для создания общего блага. В подобных дилеммах, известных как «социальная защита» (или «социальная ограда»), индивиды сталкиваются с непосредственными затратами, результирующими затем значительную выгоду, которая делится между всеми участниками. Отдельный индивид может иметь побуждение избежать издержек (например, не платить налоги или не делать взносы в общий фонд и др.), но если большинство членов группы или коллектива поступают так, то впоследствии каждому участнику дилеммы становится хуже, чем если бы они управляли «оградой».

В третьем типе дилемм споры порождаются по поводу *неравномерности усилий*, совершаемых разными членами группы при выполнении общей задачи. Такие дилеммы иногда именуют дилеммой «безбилетника» или дилеммой «зайца», «сачка». Дело в том, что во многих группах и коллективах некоторые члены мало вкладывают усилий в солидарный успех, но получают выгоду от общих достижений наравне со всеми. Однако краткосрочная корысть «безбилетников» — «получить что-то ни за что» или «выехать за счет других членов группы» — приводит к мотивационным потерям во всей группе и снижению коллективной эффективности (Керт 1983).

Потенциально вредные результаты во всех трех типах социальных дилемм имеют причину, именуемую экономистами как «экстернальность», имеющую место «всякий раз, когда поведение человека воздействует на ситуацию других людей без явного согласия того человека или этих людей» (Buchanan 1971: 7).

Дилеммы общественных благ. В социальных дилеммах общественными благами называют ресурсы, из которых все члены общности или все граждане страны могут извлекать пользу, независимо от того, помогали ли они непосредственно формировать данное благо или нет. Мы посещаем, например, парки, пляжи, леса, смотрим общественное телевидение, слушаем радио, обращаемся за помощью в общество потребителей, пользуемся защитой милиции, пожарных, пограничников безотносительно того, вносили ли мы в создание этого блага какие-либо деньги или нет, сажали деревья или нет, и даже если не платим налоги.

В контексте исследования социальных дилемм отличительной характеристикой общественных благ является не столько их общедоступность и бесплатность, сколько *неисключаемость* никого из потребителей ни по каким признакам. Именно эта особенность общественных благ вызывает искушение получать удовольствие от благ, не внося свой вклад в его создание, сохранение и обслуживание. Тех, кто делает так, называют безбилетниками. Хотя быть «безбилетником» рационально в индивидуальном плане, но если многие поступают подобным образом, то общественное благо не обеспечивается и все члены общности или региона могут лишиться данного преимущества. Исследователи проблем таких «безбилетников» видят причину некооперативного поведения в жадности, алчности эгоистичного индивида, стремящегося и здесь иметь большее преимущество, чем другие. Порой от участия в создании и поддержании общественных благ людей останавливает и убежде-

ние, что все равно не будет достаточного количества волонтеров, что не стоит тратить усилия ради проигранного дела. Иными словами, некооперативное поведение порождается из-за низкого уровня доверия к солидарности и нормативности людей в группе или в общности.

Отметим еще одну особенность общественных благ: использование такого вида блага одним или группой потребителей не уменьшает его доступность для других людей. В этом заключается *неконкурентность* общественных благ между его потребителями (Cornes, Sandler 1996). К примеру, слушание мною общественного радио не делает его менее доступным для кого-то еще.

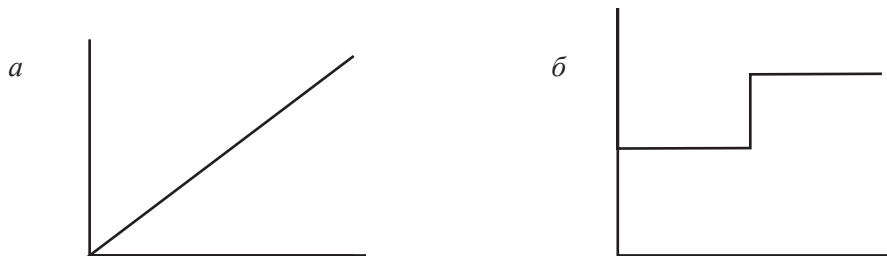


Рис. 1. Линейная модель общественного блага *a* и модель с пороговым уровнем *б*.

При анализе дилемм общественных благ чаще всего используют его два вида (рис. 1). Самый распространенный вид — линейная модель, по которой ценность (качество) общественного блага изменяется прямо пропорционально затратам, внесенным членами группы или общности. Во второй модели, названной моделью с пороговым уровнем, присутствует условие, согласно которому общественное благо обеспечивается (всем или никому), если внесенная общая сумма или внесенный вклад превышает условие. Таким образом, в модели с пороговым уровнем величина общественного блага фиксируется заранее и устанавливается оптимальный уровень вклада (Komorita, Parks 1995).

Ресурсные дилеммы. Еще одна метафора, используемая в исследовании дилемм *N*-персон, — эта трагедия общинных земель, описанная биологом Хардином в 1968 г. (Hardin, 1968), о которой говорилось выше.

Суть трагедии состоит в том, что если все пастухи принимают индивидуально рациональное, эгоистичное решение и увеличивают количество коров, общинная земля разрушается, и в итоге пострадают все. Так же, когда лес рубят быстрее, чем деревья могут вырасти, или когда рыбу ловят в объемах, превышающих их репродуктивную способность, мы оказываемся перед трагедией общин.

И этому виду дилеммы присуща «*неисключаемость*» потребителей ни по каким признакам из объединенного ресурса. Однако, в отличие от дилеммы общественных благ, главная особенность дилемм общинных земель заключается в ее *вычитаемости*: дерево, которое уже срублено, рыба, которую

уже выловили, и вода, которая уже использована из общего водоема, теперь не доступны другим членам общности.

Для дилемм общинного типа важнейшей проблемой выступает не функция производства, а пропускная способность ресурса, которая является функцией его нормы возобновления. Дело в том, что разные «вычитаемые» ресурсные источники возобновляются с разной скоростью и по разным нормам. Скорость воспроизводства разновидностей рыбы, сроки прироста леса, ежегодный ливень, который увеличивает запасы грунтовой воды, и т. п. имеют свои значения, превышение которых приводит к тяжелым последствиям.

Дилеммы типа общинных земель, т. е. дилеммы возобновляемых ресурсов, называют «социальными ловушками», поскольку здесь велик соблазн получить немедленную, непосредственную выгоду, хотя отсроченный негативный результат может быть трагичным.

В дилеммах же общественных благ, описываемых метафорой «социальная защита», «вознаграждение» и «наказание» перевернуты. Краткосрочные требования кооперации здесь отрицательны (например, необходимость платить налоги, делать взносы и др.), а долгосрочные последствия позитивны (пользоваться защитой правоохранительных органов, помощью общественных организаций, услугами общественных учреждений и пр.).

Эти два класса дилеммы символически выражают следующим образом:

«Социальная ловушка»

П
 $C V_{\text{кв}}^+ \dots \dots \dots V_{\text{дв}}^-$

«Социальная защита»

П
 $C V_{\text{кв}}^- \dots \dots \dots V_{\text{дв}}^+$

где С отражает ситуацию социальной дилеммы; $V_{\text{кв}}$ означает краткосрочную выгоду для индивида; $V_{\text{дв}}$ характеризует долгосрочную выгоду для всей общности; V^+ и V^- означают позитивные и негативные результаты соответственно и П означает поведение (Platt 1973).

Дилеммы «бездельника». Из названия данной дилеммы видно, что она связана с выполнением групповой работы. При коллективной деятельности ответственность за выполнение задания лежит на всех участниках, ибо общие цели и общий успех достигаются объединенными усилиями. Однако совместная деятельность имеет одну негативную особенность — в ряде случаев она может породить диффузию ответственности и *демотивировать* некоторых индивидов в группе, т. е. она может снизить мотивацию трудиться усердно у отдельных членов группы (Williams et al. 1995). Это явление называют *социальным бездельничанием* или *социальным сачкованием* (Latane et al. 1979).

Смысл дилеммы бездельника состоит в том, что «сачки» прилагают мало усилий при совместной работе, а зачастую просто отлынивают от выполнения общих заданий, хотя пользуются всеми плодами коллективного труда и его организационными преимуществами. Если же большинство членов группы склонно к сачкованию, то понятно, что группа не сможет справиться с заданием и неизбежно терпит поражение. Вот некоторые примеры сачкования. Предположим, что бригада из шести рабочих грузит в машину кирпичи — нередко можно увидеть, как кто-то из рабочих меньше всех

доставляет кирпичей в машину, занижая эффективность работы бригады, хотя зарплату все получают одинаковую. Другой пример: в студенческом общежитии пять студентов живут в одной комнате, и они по очереди должны убирать комнату. Однако кто-то из съемщиков комнаты постоянно уклоняется от уборки. Не желая мириться с тем, что их эксплуатируют, и остальные съемщики могут отказаться от уборки. Результат понятен.

Таким образом, «сачки» демонстрируют некооперативное поведение самими разными способами, но хотят пользоваться всеми благами, достигнутыми общими усилиями. Дилемма бездельника — это не невинная лень симпатичного коллеги. «Зайцы» или «сачки», по сути, — это ловкачи, живущие за счет других (пусть работают другие), скряги, не желающие платить за свой проезд (пусть платят другие). «Сачки», безбилетники упорно хотят перехитрить других и получать все жизненные блага малыми усилиями или даже просто даром, ни за что. Вот почему социальная дилемма здесь возникает из-за нарушения нескольких важных и привычных норм сотрудничества. Во-первых, нарушается общегрупповая норма — действовать в интересах всей группы. Во-вторых, нарушается норма реципрокности (взаимности) — все члены группы работают усердно, а кто-то пожинает лишь плоды чужого труда, не прилагая необходимых усилий. В-третьих, нарушается норма справедливости — кто-то пользуется плодами кооперативного труда наравне со всеми, не внося при этом достаточную лепту со своей стороны (Бэрон и др. 2003: 75).

В ситуации дилеммы бездельника не только снижается эффективность групповой работы, но только ухудшается привлекательность совместной жизни: «сачки» негативно влияют на профессиональную и моральную атмосферу. Заразительное влияние сачкования может превратить бездельничание в коллективную привычку, в такой ситуации может ухудшиться качество проделанной работы, возникнуть недовольство со стороны тех, кто не желает работать плохо и в полсилы. Скрытый конфликт интересов зачастую приводит к увольнению наиболее подготовленных и усердных специалистов. Недаром Латанэ, осуществивший серию уникальных экспериментов этого явления, назвал социальное сачкование социальной болезнью (Latane et al. 1979: 831).

4. Решение социальных дилемм

Центральный вопрос в решении социальных дилемм — как побудить людей к сотрудничеству и какие меры для этого необходимо предпринять. С этой целью проведено множество экспериментальных исследований, разработаны различные теоретические подходы, во многом, правда, перекликающиеся между собой. Так, Линн и Оулденквист синтезировали три подхода, способных содействовать кооперации людей: когнитивный, поведенческий и социальный (Lynn, Oldenquist 1986).

Поведенческий подход пытается стимулировать кооперативное поведение, рекомендуя наказание за некооперативное действие и вознаграждение за сотрудничество. Основная идея этой стратегии состоит в том, чтобы создать положительные и отрицательные побуждения у индивидов, ориентированные на групповой успех и благополучие. *Когнитивный подход* стремится поощрять кооперативное поведение при социальных дилеммах, подчеркивая и разъясняя долгосрочные негативные последствия некоопера-

тивного поведения. Когнитивисты пытаются влиять на взгляды и отношения людей, на воспринимаемое значение социальной проблемы. Третья стратегия — *социальный подход* — нацелена на изменение социальной среды в ситуации дилеммы, чтобы обеспечить сотрудничество в группе. Для этого рекомендуется увеличить коммуникацию между членами группы, изменить размер группы, практиковать публичное, а не приватное обсуждение и решение проблем и др.

Коллок также объединил все способы решения социальных дилемм в три категории, но с большей детализацией. Он предложил мотивационные, стратегические и структурные решения социальных дилемм (Kollock 1998).

Структурные решения нацелены на изменение самой дилеммы, а то и вовсе на ее устранение. Здесь меняются правила, подвергается изменению структура вознаграждений и наказаний. Те, кто используют *стратегические решения*, не вносят изменения в фундаментальную структуру игры. Здесь полагаются на способность самих участников дилеммы формировать результаты и, следовательно, влиять на поведение других участников. *Мотивационные решения* базируются, главным образом, на исследованиях предпочтений людей — каких результатов они хотят в ситуации социальной дилеммы, обращая особое внимание при этом и на социальные предпочтения других индивидов в группе.

В этом разделе способы решения социальных дилемм мы также объединяем в три широкие сферы: 1) личностные факторы, 2) ситуационные факторы и 3) контроль и стимулирование кооперативного поведения.

Личностные факторы кооперативного поведения. Как особенности возникновения конфликтов между частными и коллективными интересами, так и способы их решения во многом различаются в зависимости от личностных свойств людей, вовлеченных в него. В самом деле, многочисленные экспериментальные исследования последних десятилетий установили, что именно индивидуальные различия большей частью определяют степень кооперативности и некооперативности людей. Выявлено, что индивиды различаются в зависимости от их склонности помогать окружающим, состязаться с другими, сотрудничать в группе, игнорировать интересы других людей и др. (Муздыбаев 2000; 2003; Kuhlman et al. 1986; Batson 1991; Triandis 1995; Van Lange et al. 1997). Больше того, доминирование конкретных склонностей личности в данном обществе связано зачастую с определенными социальными и этическими доктринами, обосновывающими и культивирующими особую социальную ориентацию (индивидуализм и коллективизм, альтруизм и эгоизм, конкуренция и кооперация). В этом разделе мы рассмотрим некоторые личностные качества, обуславливающие степень ее кооперативности.

Социальная ориентация личности. В зависимости от того, в какой мере индивид заботится о своих интересах и об интересах других людей, в литературе различают семь видов социальной ориентации личности: альтруистическая, кооперативная, эгалитарная, состязательная, индивидуалистическая, агрессивная и «максимин» (Poppe, Valkenberg 2003; Van Lange 2004).

Альтруистическая ориентация личности предполагает максимизацию выгоды других людей. *Кооперативная ориентация* личности нацелена на максимизацию совместных, объединенных выгод. *Эгалитарная ориентация* — минимизация различий собственных выгод и выгод партнера. Со-

стязательная ориентация стремится усилить собственное преимущество путем увеличения различий между собственной выгодой и выгодой партнера. *Индивидуалистическая ориентация* ведет человека к умножению исключительно собственных выгод без оглядки на других людей. *Агрессивная ориентация* личности нацелена на уменьшение выгод других людей. *Ориентация «максимин»* — максимизация выгод человека, который будет получать меньше всего.

Из этого многообразия социальных ориентаций трем было уделено наибольшее внимание: кооперативной, индивидуалистической и состязательной ориентации. Как показали экспериментальные исследования, действительно, знание социальной ориентации индивидов позволяет прогнозировать способы, которыми люди решают конфликт частных и коллективных интересов.

Оказалось, что в ситуации социальной дилеммы индивиды, ориентированные на сотрудничество, чаще осуществляют самоограничение и удерживаются от искушения выбора некооперативного поведения в отличие от индивидуалистов и состязателей (Kramer et al. 1986; McClintock, Liebrand 1988).

Когда нет никакой информации об участниках дилеммы, люди с разными социальными ориентациями склонны предполагать, что у других те же предпочтения, что и у них, т. е. кооператоры ожидают сотрудничества, состязатели — конкуренции, индивидуалисты — эгоцентризма (Kuhlman, Wimberley 1976; Van Lange, Liebrand 1991; Kwaadsteniet et al. 2006).

Установлено, что индивиды, ориентированные на сотрудничество, ведут себя кооперативно, пока они не видят, что другие выбирают индивидуалистические или состязательные стратегии поведения. Встречая некооперативное поведение, обычно сотрудничающие индивиды тоже ведут себя некооперативно, не желая быть жертвой эксплуатации (Van Lange 1992; Stouten et al. 2005). Этот феномен получил название *поведенческой ассимиляции* (Kelley, Stahelski 1970). Однако состязатели и индивидуалисты не склонны проявлять поведенческую ассимиляцию, когда видят, что другие сотрудничают.

Во многих обществах огромное моральное значение придают поступкам, направленным на сотрудничество, и заботе о благополучии других людей (Dawes 1980). Ибо если некооперативное поведение, пренебрегающее интересами окружающих людей, строится на нарушении норм справедливости, ответственности, взаимности и др., то кооперативное поведение, базирующееся на учете интересов всех участников, развивает и укрепляет чувство ответственности и взаимности, ощущение справедливости и солидарности. Вот почему решение социальных дилемм также имеет моральную интерпретацию. Неудивительно, что ряд исследователей наблюдали, что в отличие от индивидуалистов и состязателей кооперативно ориентированные люди трактовали сотрудничество и несотрудничество в терминах морали (Liebrand et al. 1986). Тем не менее моральные стандарты влияют на поведение даже индивидуалистически и состязательно ориентированных респондентов. Ван Ланге обнаружил, что и состязатели, и индивидуалисты ведут себя значительно более кооперативно с людьми, от которых они ожидают высоких моральных стандартов поведения, чем с теми, от которых они не ожидают такого поведения (Van Lange 1992).

Нарциссизм, экстраверсия, доброжелательность и ответственность личности. *Нарциссизм.* Известно, что отличительными чертами нарциссизма является крайний индивидуализм и невнимательность к окружающим, самовлюбленность и ощущение превосходства над окружающими, склонность к завистливости и эксплуатация окружающих (Холмс 2002: 6–15). Понятно, что этот набор качеств личности говорит о том, что нарциссические личности вряд ли проявят стремление к сотрудничеству с другими участниками при социальных дилеммах. Кемпбелл и др. провели два исследования, чтобы изучить кооперативное поведение самовлюбленных индивидов (Campbell et al. 2005). Участники экспериментов (из 4-х человек и из 2-х человек) в лабораторных условиях решали задачу возобновляемой ресурсной дилеммы: собирали лесоматериалы. Нарциссизм, оказалось, позитивно связан с обработанием цели (решение задачи) и ориентирован на успешное решение задачи. Нарциссическая личность была успешна в краткосрочной перспективе — собирала больше лесоматериалов в первом раунде эксперимента. Однако, чем быстрее они собирали лесоматериалы, тем быстрее истощался фонд. В итоге, «нарциссы» обеспечили себе значительную выгоду, собрав больше материалов, но создали и долгосрочные издержки для других участников: фонд эксплуатировался и разрушался быстрее, когда нарциссическая личность была включена в игру. Таким образом, при социальных дилеммах самовлюбленность связана с индивидуальной выгодой, но также и с существенными социальными затратами в группе.

Экстраверсия и доброжелательность. Весьма распространенная черта личности — экстраверсия. Как же она влияет на продуктивное сотрудничество в условиях социальной дилеммы? Кул и др. изучили зависимость кооперативного поведения от экстраверсии (Koole et al. 2001). Сначала отметим, что высокая экстраверсия характеризуется активностью, общительностью, разговорчивостью, веселым нравом, энергичностью, дерзкостью, доминированием, тогда как низкой экстраверсии свойственны сдержанность, трезвость мышления, незаметность в компании, робость, меньшая энергия (Первин, Джон 2000: 288–289). Уже из этих характеристик можно заключить, что индивиды с низкими баллами по экстраверсии скорее всего склонны избегать конфликтов, сдерживаться от доминирования над другими и воздерживаться от эксплуатации окружающих, следовательно, больше проявлять сотрудничество. Индивиды же с высокими баллами по экстраверсии, очевидно, не стремятся «оплачивать» высокий уровень кооперации в группе и будут чаще демонстрировать неотзывчивое поведение по отношению к коллективным интересам.

Кул и др. использовали в своем эксперименте парадигму ресурсной дилеммы, т. е. главной зависимой переменной служило использование участниками ресурса из общего фонда. В исследовании измерялись и личностные качества участников (экстраверсия, доброжелательность, эмоциональная стабильность, интеллект и др.). Установлено, что испытуемые с высокими баллами по экстраверсии и низкими баллами по шкале доброжелательности* стремились больше использовать коллективный ресурс, чтобы увели-

* Характерными чертами тех, кто получает высокие баллы по фактору доброжелательности, являются доверчивость, великодушие, прямота, мягкосердечность, услужливость, тогда как доминантными свойствами менее доброжелательных выступают грубость, циничность, подозрительность, некооперативность, мстительность, безжалостность и манипулирование другими людьми (Первин, Джон 2000: 288–289).

чить собственные выгоды. Индивиды же с высокой степенью доброжелательности и с низкой степенью экстраверсии демонстрировали реципрокное поведение в обычной ситуации (поступали так же, как и другие), но в ситуации угрозы коллективному ресурсу они стали серьезно уменьшать собственные ресурсы, тем самым снижая собственные выгоды. Другими словами, доброжелательные люди и люди с низкой экстраверсией в межличностных ситуациях, в особенности в ситуациях дилеммы, стремятся к сотрудничеству, проявляя большую заботу о коллективных интересах.

Ответственность личности. Чтобы объяснить различия в поведении индивидов, ориентированных на реализацию коллективных интересов, и индивидов, преследующих только собственные интересы, Де Кремер и Ван Ланге использовали чувство социальной ответственности как независимую переменную (De Cremer, Van Lange 2001). Они обнаружили, что просоциально ориентированные участники переживали больше чувство социальной ответственности и чаще были склонны к поведенческой ассимиляции, тогда как эгоистически ориентированные индивиды меньше чувствовали ответственность за общие результаты и не проявляли поведенческую ассимиляцию. В данном случае кооперативное поведение просоциально ориентированных индивидов объясняется следующими особенностями чувства социальной ответственности. Ответственная по характеру личность, принимая важные решения, всегда интерпретирует это решение не только в терминах требований момента, но в терминах возможных последствий. Кроме того, ответственные по характеру люди чувствительны к соблюдению социальных и моральных норм.

Ситуационные факторы кооперативного поведения. Социальная идентификация и доверие в группе. Можно ли повлиять на социальную ориентацию и можно ли изменить моральную атмосферу в группе, чтобы повысить в ней сотрудничество во благо всех членов группы и общества в целом? Исследования влияния социальной идентичности на кооперацию в условиях социальных дилемм дают некоторую надежду на это.

Социальная идентификация. Эмоциональное и ценностное «связывание» индивидом себя с ценностями и целями группы называется социальной идентификацией. В результате социальной идентификации человек принимает обычай, интересы, ценности группы и чувствует себя таким же, как другие члены группы. Снижение социальной идентификации в группе приводит к обособлению членов группы, исчезновению взаимных связей и взаимозависимости, ослабляет доверие и общности целей. Рост же социальной идентификации сокращает психологическую дистанцию между членами группы так, что они воспринимают друг друга в похожих терминах групповых целей и достижений. Следовательно, члены группы мотивируются для достижения больших результатов группы, а не только для себя. В ситуации ресурсных дилемм высокая солидаризация членов группы сдерживает их от чрезмерного истощения общих ресурсов, а в ситуации дилемм общественного блага, наоборот, побуждает инвестировать больше усилий в создание и поддержание общих ценностей (Brewer, Kramer 1986; Kramer, Brewer 1984; 1986; Kramer, Goldman 1995).

Другим благоприятным воздействием высокой социальной идентификации в группе считается повышение доверия между ее членами, отсутствие

которого, как известно, является одной из причин возникновения социальных дилемм (Kramer, Goldman 1995; Kramer et al. 1996). Дело в том, что в условиях социальной дилеммы члены группы не ожидают, что приложенные ими усилия будут сопровождаться такими же усилиями со стороны всех членов. Поэтому многие не хотят впустую тратить усилия. Увеличение же социальной идентификации полностью меняет эти ожидания и способствует восприятию других членов как людей кооперативных и заслуживающих доверия.

Де Кремер и Вугт специально исследовали трансформационную возможность социальной идентификации мотивации и доверия в ситуации дилеммы общественных благ (De Cremer, Van Vugt 1999). Согласно их данным, действительно, социальная идентификация положительно влияет на вклады всех членов группы в общественное благо. Но социальная идентификация более сильно оказывает воздействие на решения индивидов с индивидуалистическими и состязательными ориентациями, нежели на решения просоциально ориентированных испытуемых.

Когда идентификация группы была низкой, люди с эгоистичными ориентациями сотрудничали намного меньше, чем люди с просоциальными ориентациями. Однако, когда групповая идентификация была увеличена, уровни вклада эгоистичных людей возросли до уровня вкладов просоциально ориентированных индивидов. Успех решения социальной дилеммы авторы видят в формулировании групповой цели более явно и «выпукло»: в преобразовании мотивов членов группы.

Доверие. В общественной жизни доверие является важным аспектом просоциального поведения, так же как недоверие представляет собой часть некооперативного поведения. Доверие — это ожидание, предположение или убеждение людей в высокой вероятности того, что действия других будут полезными, благоприятными или, по крайней мере, нейтральными и не наносящими ущерб их интересам. Когда степень доверия высокая, человек уверен в доброжелательности других субъектов, он также уверен в том, что эти субъекты будут действовать морально, т. е. честно, справедливо, тактично. Если степень доверия высокая, то нет страха аморального или антисоциального поведения, но нет и боязни, что другие будут эксплуатировать его. Вот почему доверие располагает к взаимному сотрудничеству. Ряд исследователей, в самом деле, показали, что доверие выступает как прогнозирующий фактор в ситуации социального регулирования дилеммы: когда межгрупповое доверие было высоким, люди больше участвовали в кооперативном поведении. Однако ситуация с низким межличностным доверием не способствовала сотрудничеству и нуждалась в дополнительных мотивах (Kramer, Goldman 1995; Yamagishi 1986; De Cremer et al. 2001).

Неопределенность, нормы поведения, коммуникация и размер группы.

Неопределенность. Социальные дилеммы могут возникать в условиях двух видов неопределенности: *ситуационной* и *социальной*. В первом случае нет ясной информации о характере, объеме, скорости возобновления ресурсов, или о структуре выполняемого задания, или о правилах использования общественного блага, по поводу которых возникает некооперативное поведение. Во втором случае нет надежной информации о том, как поведут себя все участники при возникновении социальной дилеммы — будут ли все жители, например, экономить воду, электричество, не будут скупать весь хлеб при

временном сбое снабжения. Причинами возникновения большинства социальных дилемм является как раз отсутствие необходимой информации. А при неопределенности люди руководствуются исключительно собственными социальными ориентациями (Kortenkamp, Moore 2006; Gärling et al. 1999).

Однако ситуация может быть высоко структурирована, нормы взаимоотношений четко определены, способы регулирования и вероятные санкции обозначены. Такие ситуации называют сильными ситуациями. Слабые ситуации не предлагают подобные «подсказки» для поведения, поскольку они плохо структурированы и не определены ясно. В сильных ситуациях поведение людей чаще управляется посредством законов, норм, правил, межличностные субъективные различия сводятся к минимуму. В слабых ситуациях поведение в большей мере подвергается влиянию диспозиционных факторов, социальной ориентации личности (Snyder, Ickes 1985; Kwaadsteniet et al. 2006).

Социальные нормы. Недаром исследователями установлено, что лишь активизация социальных норм существенно снижает некооперативное поведение индивидов в ситуациях социальных дилемм. Ибо во многом именно установленные нормы помогают группам определять взаимоотношения с окружающими и достигать общих целей. Норма — это предписания о том, как нужно действовать в определенной ситуации. Отличают норму взаимности (реципрокности), норму социальной ответственности, норму обязательности и норму справедливости. *Норма справедливости* обращается к распределению ресурсов среди членов группы и предписывает, что соотношение вкладов и полученных вознаграждений должно быть одинаковым у всех сопоставимых индивидов. *Норма реципрокности* предписывает, что полученную выгоду (и вред) следует возратить в эквивалентном объеме и форме. *Норма обязательности* предписывает, чтобы каждый выполнил те действия, которые обещал выполнить или, по крайней мере, постарался сделать это. *Норма социальной ответственности* отражает убеждение, что люди должны исполнять свой долг, учитывать последствия своих действий и быть отзывчивыми к чувствам и интересам других людей.

Решения дилемм с помощью социальных норм основаны большей частью на способности участников дилеммы формировать результаты и влиять на поведение других участников. В социальных дилеммах этой цели отвечает взаимное навязывание норм реципрокности. Акселрод провел серию исследований дилеммы заключенного с двумя участниками с целью проверить влияние реципрокного поведения на кооперацию (Axelrod 1984). Оказалось, что когда эгоистичному выбору партнера отвечают тем же по принципу «зуб за зуб», резко снижается количество ущербного выбора и возрастает число кооперативного выбора. То есть принцип реципрокности исключает возможность эксплуатации эгоистичным партнером своего напарника. Дауес, Орбелл и соавт. нашли убедительные доказательства эффективности активизации нормы обязательности в процессе коммуникации. Они установили, что при социальных дилеммах участники твердо выполняют принятые обязательства в ходе группового обсуждения проблемы (Van de Kragt et al. 1986; Orbell et al. 1988).

Коммуникация. Известно, что мотивационно-нормативные процессы меняются в процессе коммуникации (Dawes et al. 1988). В самом деле, множество исследований подтвердили, что обсуждение дилеммы перед принятием

решения увеличивает кооперативное поведение у всех категорий участников (Orbell et al. 1988; Orbell et al. 1990; Liebrand 1984; Edney, Harper 1978; Dawes et al. 1977; Jerdee, Rosen 1974). Мессик и Брюер выдвинули четыре причины того, почему коммуникация увеличивает кооперацию (Messick, Brewer 1983). Во-первых, в процессе обсуждения индивиды получают больше информации как о ситуации дилеммы, так и о предпочтениях других участников. Во-вторых, в процессе коммуникации формируются обязательства и обещания участников о том, что им следует делать в ситуации выбора. В-третьих, коммуникация обладает возможностью для морального уговаривания, т. е. обсуждения того, что «правильно», что «надлежит» делать. Наконец, в-четвертых, коммуникация может создать и укреплять у участников чувство групповой идентичности.

Размер группы. Многочисленные исследования показали, что кооперация чаще наблюдается в малых группах и уменьшается по мере того, как увеличивается размер группы (Komorita, Lapworth 1982; Fox, Guyer 1977; Bonacich et al. 1976, Hamburger et al. 1975). Причина здесь в том, что малочисленность группы увеличивает личную заинтересованность членов группы. Кроме того, в подобной группе больше проявляется конформность к групповым нормам и выше чувство принадлежности к группе (идентичность).

Контроль и стимулирование кооперативного поведения. *Лидерство.* Регулирование большинства социальных дилемм напрямую связано с ролью лидера в коллективе (Foddy, Hogg 1999; De Cremer, Van Vugt 2002; Van Vugt, De Cremer 2003). Как раз лидеры способны и обязаны решить конфликт интересов, снять неопределенность структурных и ситуационных вопросов, обеспечить выполнение социальных норм и служебных обязательств, а также гарантировать применение системы санкций и вознаграждений.

Прежде всего остановимся на том, в каких случаях сами участники дилеммы испытывают потребность в появлении лидера. Оказалось, что по крайней мере в двух ситуациях сами участники склонны искать и выбирать лидера группы: если часть членов коллектива злоупотребляет свободой доступа к общим ресурсам или если ресурсы или вознаграждения распределяются несправедливо. Результаты исследований действительно показывают, что если многие участники дилеммы злоупотребляют при использовании общих ресурсов, то группа стремится добровольно отдать управление ресурсом в руки лидера. В ряде экспериментов некоторые испытуемые думали, что у них небольшая разница в использовании общих ресурсов, а некоторым испытуемым давали знать, что у них большая разница в потреблении ресурсов. Именно во втором случае группа нуждалась в выборе лидера, чтобы возложить на него регулирование общих ресурсов (Messick et al. 1983; Rutte, Wilke 1984). Больше того, если группа повторно терпит поражение в решении социальных дилемм, то она склонна даже терпеть авторитарного лидера.

Особо выделяют еще одну функцию лидера — это решение проблем безбилетника или проблем «сачков». Хотя порой члены коллектива сами не хотят мириться с бездельниками, как раз лидеры должны координировать усилия и вклады безбилетников путем изменения структуры задачи, посредством контроля некооперативного поведения и использования разных видов санкций.

Однако роль лидера в решении социальных дилемм не ограничивается

лишь такими инструментальными задачами. Другая его важная функция — влияние на мотивационные факторы, межличностные отношения в группе. Социальные дилеммы невозможно предотвратить без формирования положительных социальных отношений в коллективе, без возникновения чувства групповой принадлежности, без ощущения людьми взаимозависимости и связанности общими целями.

Все же, поведение лидеров в ситуации социальных систем не всегда безупречно. Некоторые лидеры склонны брать себе больше из общего фонда ресурсов, считая, что они на это имеют право или заслуживают больше. В иных случаях бывает, что лидеры сами нарушают правило распределения вознаграждений (De Cremer, Van Dijk 2005).

Система вознаграждений и санкций. В нескольких работах менялась структура вознаграждения и наказания за кооперативный и ущербный выбор. Как можно было бы ожидать, чем больше личное вознаграждение за кооперацию и ниже за нарушение, тем выше были показаны уровни кооперации (Isaac, Walker 1988; Isaac et al. 1984; Komorita et al. 1980; Bonacich et al. 1976; Kelley, Grzelak 1972). Важен и еще один аспект системы вознаграждения. Уровень кооперативного поведения повышается и тогда, когда участники дилеммы видят, что за кооперативное поведение другие получают повышенное вознаграждение (Bonacich et al. 1976; Komorita et al. 1980).

Частью структурных решений является система санкций за некооперативное поведение. В ходе серии экспериментов по социальным дилеммам Ямагиши нашел доводы в пользу использования системы санкций, чтобы увеличить кооперацию. При использовании системы санкций члены группы лучше сотрудничают и чаще участвуют и в обеспечении общественных благ, и в обеспечении средств наказания некооперирующих (Yamagishi 1986; 1988). Эти данные соответствуют принципам рационального выбора поведения: то, что вознаграждается, — будет выполнено, и то, что наказывается, — не будет совершаться.

Однако осуществление систем санкционирования поднимает ряд важных проблем. Во-первых, необходимы значительные затраты для обеспечения таких систем. Во-вторых, возникает трудность контроля. В-третьих, управление отрицательными санкциями может требовать поддержки социальных учреждений (милиция и другие службы). В то же время условие взаимного контроля и санкционирования порождает новую социальную дилемму — дилемму второго порядка, когда отказ от контроля и неучастие в санкционировании являются доминирующей стратегией поведения членов группы, поскольку такие действия требуют существенных моральных издержек (Yamagishi, Takahashi 1994). Другими словами, всегда находятся те, кто готов воспользоваться плодом взаимного контроля и санкционирования, не принимая в этом участия сам.

Заключение

Основная цель данной работы — показать природу социальных дилемм и структуру и сложность проблем, с которыми приходится сталкиваться при их решении. Социальные дилеммы, т. е. ситуации, когда господствуют эгоистичные интересы и корыстное поведение, представляют собой весьма коварные явления. По сути, социальные дилеммы — это антисоциальные, деструктивные и дисфункциональные явления. Если такие явления носят

массовый характер, то они разрушительны и для отдельной личности, и для общества в целом. Социальные дилеммы негативно отражаются на психике и благополучии отдельной личности, потому что она должна приспособляться к конфликтной, а порой и к враждебной ситуации. Социальные дилеммы деструктивны и дисфункциональны для общества в целом, потому что в нем исчезают элементы солидарности, дух сотрудничества и стремление к созидательности. В новой России социальные дилеммы встречаются повсюду в малых и больших масштабах, в межличностных и коллективных отношениях, на региональном и общественном уровнях. В современном состоянии нашего общества оптимальное решение социальных дилемм — это практически решение проблем упорядоченности, организованности жизни людей в правовом, социальном, экономическом и моральном отношениях.

Литература

- Бэрн Р., Керр Н., Миллер Н. Социальная психология группы. СПб.: Питер, 2003.
- Лебедева М.Я. Доклад, подготовленный к Парламентским слушаниям на тему «Законодательные проблемы государственного регулирования рынка продукции из ценных видов рыб» // <http://www.lebedeva-m.ru/ru/press/index.php?id=88>.
- Муздыбаев К. Эгоизм личности // Психологический журнал 2000. № 2. С. 26–35.
- Муздыбаев К. Анатомия эгоизма // Российская наука. М.: Октопус, 2003. С. 333–347.
- Первин Л., Джон О. Психология личности: Теория и исследования. М.: Аспект Пресс, 2000.
- Холмс Д. Нарциссизм. М.: Проспект, 2002.
- Axelrod R. The Evolution of cooperation. New York: Basic Books, 1984.
- Batson C. D. The Altruism question. Hillsdale: Erlbaum, 1991.
- Bonacich P., Shure G., Kahan J., Meeker R. Cooperation and group size in the n-person prisoner's dilemma // J. Conflict Resolution. 1976. Vol. 20. P. 687–706.
- Brewer M. B., Kramer R. M. Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size and decision framing // Journal Pers. Soc. Psychol. 1986. Vol. 50. P. 543–549.
- Buchanan J. M. The Bases for collective action. New York: Gen. Learn. Press, 1971.
- Campbell W.K., Bush C.P., Brunell A.B., Shelton J. Understanding the social costs of narcissism: The case of the tragedy of the commons // Pers. Soc. Psychol. Bull. 2005. Vol. 31. P. 1358–1368.
- Caporael L.R. et al. Selfishness examined: Cooperation in the absence of egoistic incentives // Behavioral and Brain Sciences. 1989. Vol. 12. P. 683–739.
- Cornes R., Sandler T. The theory of externalities, public goods, and club goods. Cambridge: CUP, 1996.
- Dawes R. Social dilemmas // Annu. Rev. Psychol. 1980. Vol. 31. P. 169–193.
- Dawes R., McTavish J., Shaklee H. Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation // Journal Pers. Soc. Psychol. 1977. Vol. 35. P. 1–11.
- Dawes R.M., Van de Kragt A.J.C., Orbell J.M. Not me or thee but we: the importance of group identity in eliciting cooperation in dilemma situations // Acta Psychol. 1988. Vol. 68. P. 83–97.
- De Cremer D., Van Lange P.A.M. Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: The roles of social responsibility and reciprocity // Eur. Journal Pers. 2001. Vol. 15. P. 5–18.
- De Cremer D., Van Vugt M. Intergroup and intragroup aspects of leadership in social dilemmas: A relational model of cooperation // Journal Exp. Soc. Psychol. 2002. Vol. 38. P. 126–136.
- De Cremer D., Van Dijk E. When and why leaders put themselves first: Leader behavior in resource allocations as a function of feeling entitled // Eur. Journal Soc. Psychol. 2005. Vol. 35. P. 553–563.

De Cremer D., Snyder M., Dewitte S. The less I trust, the less I contribute (or not)?: The effects of trust, accountability and self-monitoring in social dilemmas // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 2001. Vol. 31. P. 93–107.

De Cremer D., Van Vugt M. Social identification effects in social dilemmas: A transformation of motives // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 1999. Vol. 29. P. 871–893.

Edney J.J., Harper C.S. The commons dilemma: a review // *Contrib. Psychol. Environ. Manage.* 1978. Vol. 2. P. 491–507.

Foddy M., Hogg M.A. Impact of leader on resource consumption in social dilemmas // *Resolving Social Dilemmas: Dynamic, Structural, and Intergroup Aspects.* Philadelphia: Taylor & Francis, 1999. P. 309–330.

Fox J., Guyer M. Group size and others' strategy in an n-person game // *Journal Conflict Resolut.* 1977. Vol. 21. P. 323–338.

Gärbling T., Gustafsson M., Biel A. Managing uncertain common resources // *Resolving Social Dilemmas: Dynamic, Structural, and Intergroup Aspects.* Philadelphia: Taylor & Francis, 1999. P. 219–226.

Hamburger H., Guyer M., Fox J. Group size and cooperation // *Journal Conflict Resolut.* 1975. Vol. 19. P. 503–531.

Hardin G. The tragedy of the commons // *Science.* 1968. Vol. 162. P. 1243–1248.

Jerde T.H., Rosen B. Effects of opportunity to communicate and visibility of individual decisions on behavior in the common interest // *Journal Appl. Psychol.* 1974. Vol. 59. P. 712–716.

Isaac R.M., Walker J. Group size effects in public goods provision: the voluntary contribution mechanism // *Q. Journal Econ.* 1988. Vol. 103. P. 179–199.

Isaac R.M., Walker J., Thomas S. Divergent evidence on free riding: an experimental examination of possible explanations // *Public Choice.* 1984. Vol. 43. P. 113–149.

Kelley H.H., Grzelak J. Conflict between individual and common interest in an N-person Relationship // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1972. Vol. 21. P. 190–197.

Kelley H.H., Stahelski A.J. Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1970. Vol. 16. P. 66–91.

Kerr N.L. Motivation losses in small groups: A social dilemmas analysis // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1983. Vol. 45. P. 819–829.

Kollock P. Social dilemmas: The Anatomy of Cooperation // *Annu. Rev. Sociol.* 1998. Vol. 24. P. 183–214.

Komorita S.S., Lapworth C.W. Cooperative choice among individuals versus groups in an n-person dilemma situation // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1982. Vol. 42. P. 487–496.

Komorita S.S., Sweeney J., Kravitz D.A. Cooperative choice in the n-person dilemma situation // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1980. Vol. 38. P. 504–516.

Komorita S. S., Parks C.D. *Social dilemmas.* Madison: Brown & Benchmark, 1994.

Komorita S.S., Parks C.D. Interpersonal relations: mixed-motive interaction // *Annu. Rev. Psychol.* 1995. Vol. 46. P. 183–209.

Koole S. L., Jager W., Van den Berg A.E. et al. On the social nature of personality: Effects of extraversion, agreeableness and feedback about collective resource use on cooperation in a resource dilemma // *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 2001. Vol. 27. P. 289–301.

Kortenkamp K.V., Moore C.F. Time, uncertainty, and individual differences in decision to cooperate in resource dilemmas // *Ibid.* 2006. Vol. 32. P. 603–615.

Kramer R.M., Brewer M.B. Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1984. Vol. 46. P. 1044–1056.

Kramer R. M., Brewer M.B., Hanna B.A. Collective trust and collective action: The decision to trust as a social decision // *Trust in organizations: Frontiers of theory and research.* Thousands Oaks: Sage, 1996. P. 357–389.

Kramer R. M., Goldman L. Helping the group or helping yourself? Social motives and group identity in resource dilemmas // *Social dilemmas: Perspectives on individuals and groups.* Westport: Praeger. 1995. P. 49–67.

Kramer R.M., Brewer M.B. Social group identity and the emergence of cooperation in resource conservation dilemmas // *Experimental Social Dilemmas.* Frankfurt: Verlag Peter Lang, 1986. P. 205–234.

- Kramer R.M., McClintock C.G., Messick D.M. Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis // *Journal Pers.* 1986. Vol. 54. P. 576–591.
- Kuhlman D.M., Camac C.R., Cunha D.A. Individual differences in social orientation // *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt: Verlag Peter Lang, 1986. P. 151–174.
- Kuhlman D. M., Wimberley D. C. Expectation of choice behavior held by cooperators, competitors, and individualists across four classes of experimental games // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1976. Vol. 34. P. 69–81.
- Kwaadsteniet E.W., Van Dijk E., Wit A., De Cremer D. Social dilemmas as strong versus weak situations: Social value orientations and tacit coordination under resource size uncertainty // *J. Exp. Soc. Psychol.* 2006. Vol. 42. P. 509–516.
- Latane B., Williams K., Harkins S. Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1979. Vol. 37. P. 822–832.
- Liebrand W.B.G. The effect of social motives, communication and group size on behavior in an n-person multi-stage mixed-motive game // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 1984. Vol. 14. P. 239–264.
- Liebrand W. B., Jansen R. W., Rijken V. M., Suhre C. J. Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games // *Journal Exp. Soc. Psychol.* 1986. Vol. 22. P. 203–215.
- Lynn M., Oldenquist A. Egoistic and nonegoistic motives in social dilemmas // *Amer. Psychologist.* 1986. Vol. 41. P. 529–534.
- McClintock C.G., Liebrand W.B.G. Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision making: a transformational analysis // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1988. 55. P. 396–409.
- Messick D.M., Brewer M.B. Solving social dilemmas // *Review of Personality and Social Psychology.* 1983. Vol. 4. P. 11–44.
- Messick D.M., Wilke H.A.M., Brewer M.B. et al. Individual adaptations and structural change as solutions to social dilemmas // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1983. Vol. 44. P. 294–309.
- Orbell J., Van de Kragt A., Dawes R. Explaining discussion-induced cooperation // *Ibid.* 1988. Vol. 54. P. 811–819.
- Orbell J., Dawes R., Van de Kragt A. The limits of multilateral promising // *Ethics.* 1990. Vol. 100. P. 616–627.
- Platt G. Social traps // *Amer. Pyschol.* 1973. Vol. 28. P. 641–651.
- Poppe M., Valkenberg H. Effects of gain versus loss and certain probable outcomes on social Value Orientations // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 2003. Vol. 33. P. 331–337.
- Rutte C.G., Wilke H.A.M. Social dilemmas and leadership // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 1984. Vol. 14. P. 105–121.
- Samuelson C.D., Messick D.M. Alternative structural solutions to resource dilemmas // *Organ. Behav. Hum. Decision Processes.* 1986. Vol. 37. P. 139–155.
- Samuelson C.D., Messick D.M. Inequities in access to and use of shared resources in social Dilemmas // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1986. Vol. 51. P. 960–967.
- Samuelson C.D. Perceived task difficulty, causal attributions, and preferences for structural change in resource dilemmas // *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 1991. Vol. 17. P. 181–187.
- Snyder M., Ickes W., Personality and social behavior // *Handbook of social psychology.* New York: Random House, 1985. Vol. 2. P. 883–925.
- Stouten J., De Cremer D., Van Dijk E. All is well that ends well, at least for proselfs: Emotional reactions to equality violation as a function of social value orientation // *Eur. Journal Soc. Psychol.* 2005. Vol. 35. P. 767–783.
- Triandis H.C. Individualism and Collectivism. Boulder: Westview, 1995.
- Van de Kragt A.J.C., Dawes R.M., Orbell J.M. et al. Doing well and doing good as ways of resolving social dilemmas // *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt: Verlag Peter Lang, 1986. P. 177–204.
- Van Lange P.A., Otten W., DeBruin E.M.N., Joireman J. A. Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence // *Journal Pers. Soc. Psychol.* 1997. Vol. 73. 733–746.

Van Lange P.A.M., Liebrand W.B.G. The Influence of other's morality and own social value orientation on cooperation in The Netherlands and the U.S.A. // Intern. Journal Psychol. 1991. Vol. 26. P. 429–449.

Van Lange P.A.M., Liebrand W.B.G., Messick D.M., Wilke H.A.M. Introduction and literature review // Social Dilemmas: Theoretical Issues and Research Findings. Oxford: Pergamon press, 1992. P. 3–28.

Van Lange P.A.M. Rationality and Morality in Social Dilemmas: The Influence of Social Value Orientations // Social Dilemmas: Theoretical Issues and Research Findings. Oxford: Pergamon press, 1992. P. 133–145.

Van Lange P.A.M. From generosity to aggression: five interpersonal orientations relevant to social dilemmas // Contemporary Psychological Research on Social Dilemmas. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2004.

Van Vugt M., De Cremer D. Leader Endorsement in Social Dilemmas: Comparing the Instrumental and Relational Perspectives // Eur. Rev. Soc. Psychol. 2003. Vol. 13. P. 155–184.

Williams K. D., Jackson J. M., Karau S. J. Collective Hedonism: A Social Loafing Analysis of social dilemmas // Social Dilemmas: Perspectives on Individuals and Groups. Westport: Praeger Publishers, 1995. P. 116–140.

Wit A.P., Wilke H.A.M. Subordinates' endorsement of an allocating leader in a commons dilemma: an equity theoretical approach // Journal Econ. Psychol. 1988. Vol. 9. P. 151–168.

Yamagishi T. The provision of a sanctioning system as a public good // Journal Pers. Soc. Psychol. 1986. Vol. 51. P. 110–116.

Yamagishi T. Seriousness of social dilemmas and the provision of a sanctioning system // Soc. Psychol. Q. 1988. Vol. 51. P. 32–42.

Yamagishi T., Takahashi N. Evolution of norms without metanorms // Social Dilemmas and Cooperation. New York: Springer-Verlag, 1994. P. 311–326.