

Конфликт как национальная идея, или хотят ли русские войны?

Анастасия Мухина, Алексей Белянин

Общественная жизнь современной России пронизана конфликтами. Внешнеполитические противостояния, санкции и контрсанкции, происки внешних и поиски внутренних врагов, “конфликтки кремлевских и белоленточников”, и патриотическая идентичность, кажется, нащупанная и выстроенная в каре возле пятой колонны – все это стало чертами нашего общества. Но до какой степени устойчивы все эти признаки и склонности наших сограждан? Быть может, они лишь фантомы, живущие исключительно в телевизоре и в социальных сетях? А может, совсем наоборот – они уходят своими корнями в вековую предрасположенность народа к имперскости и “русскому миру”, одновременно жертвенному и беспощадному? Некоторые даже утверждают, что эти свойства – часть “генетического кода” русского народа, в который на биологическом уровне вшиты соборность и страдательность, сила воли и жажда твердой руки, смирение и рабское покорство начальству.

Мы не беремся обсуждать биологические детерминанты национального характера, ни даже сам этот характер. Мы можем сделать другое: измерить поведение представителей разных категорий наших соотечественников (например, условных “государственников” и “либералов”) в конкретных контекстах, и в частности, оценить степень их склонности к конфликтам. Делать это можно разными способами, самый известный из которых – опрос общественного мнения. Он понятен и прозрачен, хотя и не дешев: на простом человеческом языке простого человека можно спросить почти о чем угодно, а если людей таких много, есть надежда сделать его репрезентативным, и обобщить на всю страну. Проблема в том, что респонденты никак не отвечают за свои слова, и могут сказать почти все что угодно, причем по самым разным причинам – начиная с того, что плохо подумали, и заканчивая тем, что ваш вопрос им не нравится, или же они имеют основания скрывать свою точку зрения. Это чревато существенными смещениями в оценках, особенно если вопросы чувствительные (а вопросы о конфликтах, вероятно, как раз таковы).

Альтернативный, поведенческий подход предполагает использование эксперимента. Эксперимент – это игра по некоторым правилам, определенным в соответствии с тем, какие характеристики предпочтений и поведения надлежит выявить. Исследователь волен формулировать эти правила, а испытуемый, выбирая то или иное решение, своим поведением показывает, какие из этих решений для него предпочтительны, и при каких условиях. Сравнивая поведение испытуемых в каждом из этих условий (treatment), исследователь может относить различие в поведении на счет различий в условиях эксперимента. Кроме того, участников экспериментов обычно мотивируют материально, причем размер вознаграждения зависит от поведения самих участников, т.е. от качества принимаемых ими решений. Экспериментальный метод также не свободен от недостатков: так, он почти никогда не позволяет использовать репрезентативные выборки испытуемых, и потому не может считаться измерением мнения “всего общества”. Однако статистически значимые особенности мотивированного поведения представителей отдельных характерных групп – это во всяком случае полезная информация о поведении представителей этих групп, и пища для размышлений всякого человека, кому интересно понять: в какой же все-таки стране он живет?

Весной 2015 г. на базе лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики НИУ ВШЭ

был проведен эксперимент, позволяющий сравнить агрессивность поведения и готовность делиться с ближним (альтруистические намерения) у двух категорий испытуемых. Одну из них составили студенты НИУ ВШЭ – молодые люди в возрасте от 17 до 20 лет. Другую - курсанты одного из московских военных училищ – ребята в погонах предпризывного возраста (15-17 лет), принявшие участие с разрешения командования училища. Эксперименты проводились в трех группах – курсанты против курсантов, курсанты против студентов и студенты против студентов.

Для проверки склонностей к альтруистическому действию использовалась игра в диктатора (dictator game) – один из широко известных в экономической науке способов измерения кооперативности и эгоизма. В этой игре участники разбиваются на пары, так что никто не знает, с кем именно он взаимодействует. Один из игроков получает некоторую сумму условных “денег”, и может по своему усмотрению оставить какую-то часть себе, а какую-то отдать своему партнеру, который не имеет никакого права голоса – он лишь получает то, что ему дал первый игрок.

Второй игрок в этой игре намеренно безгласен, поэтому первый, грубо говоря, может безнаказанно “кидать” партнера. Если исходить из чисто эгоистических соображений, то второму можно оставить сколь угодно мало, хоть даже 0 – и именно это является единственным равновесием в такой игре. На практике, однако, это предсказание экономической теории не подтверждается категорически: согласно данным более чем сотни экспериментальных исследований с участием свыше 20 тысяч человек, около 2/3 первых игроков передавали вторым положительные суммы. (см. Рис. 1; заметим, что ни одно из этих исследований не проводилось в России).

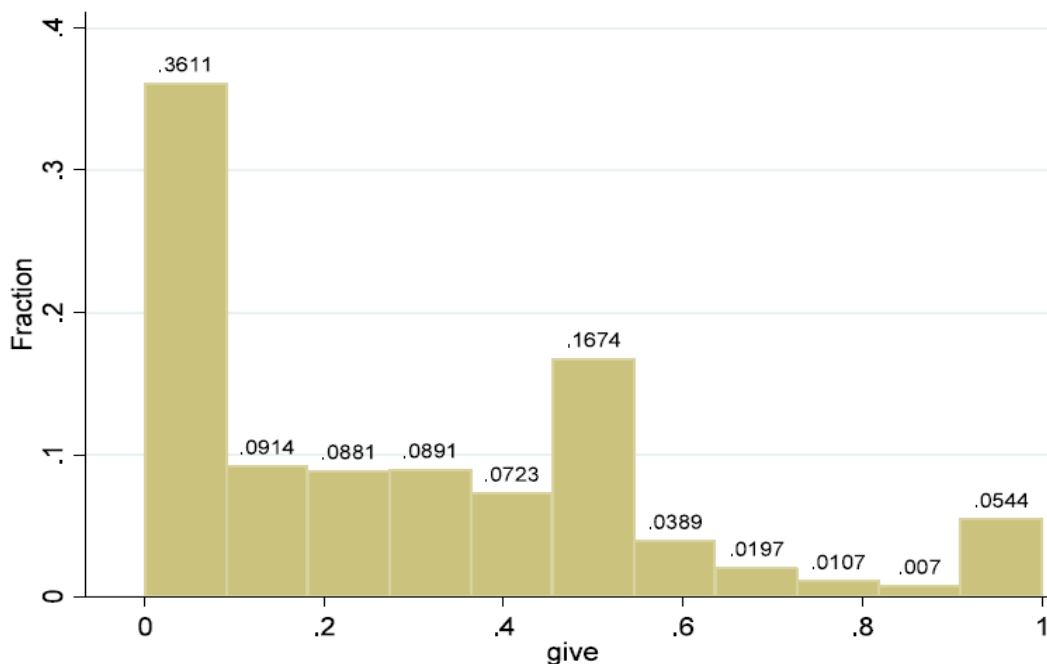


Рис.1. Распределение долей, переданных первыми игроками вторым в играх в диктатора. Источник: Christoph Engel, Dictator games: a meta study // Experimental Economics (2011) 14:583-610. DOI 10.1007/s10683-011-9283-7 Engel, 2011.

Что же получается у нас? Результаты аналогичной игры представлены на рис.2 по отдельности

для курсантов (слева) и студентов (справа). Как видим, правая группа – студенты НИУ ВШЭ - в своей готовности делиться практически полностью совпадают с остальным миром - отклонения этой группы наших соотечественников от остального мира составляют лишь несколько процентных пунктов. Распределение для курсантов также весьма сходно с общемировым, однако все-таки не сливается с ним. В целом, однако, обе эти группы ведут себя очень похоже и друг на друга, и на остальной мир: средняя доля, переданная вторым игрокам, составляет 32%, примерно 1/3 участников из всей выборки не передает ничего, а довольно многие передают ровно половину.

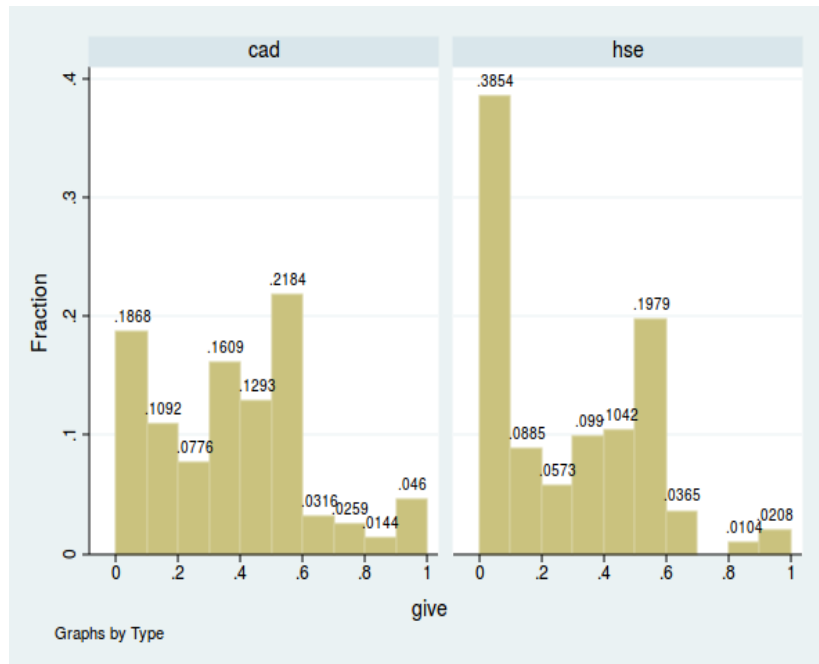


Рис. 2. Распределение долей, переданных первыми участниками в России (слева – курсанты, справа – студенты). Источник: расчеты автора.

Есть и различия между двумя группами: курсанты передают значимо большую долю своих средств (36%) чем студенты (26%). Наконец, и курсанты, и студенты оказываются более щедрыми в тех случаях, когда они играют с другими участниками из своей же группы, чем с другой группой. Курсанты передают другим курсантам в среднем 42%, а студентам – 29%; студенты же передают другим студентам 33%, курсантам только 19%.

Отличия в поведении курсантов наблюдаются и в другом эксперименте – варианте игры на использование общего ресурса (common pool game). Он проводился в тот же день и теми же участниками, которые разбивались на пары команд по 2-3 человека в каждой. Каждая команда состояла или только из студентов, или только из курсантов, и играла несколько периодов или с представителями своей, или другой группы. Члены каждой команды точно знали, с кем именно (студентами или курсантами) им предстоит играть. Первой задачей каждой команды в игре было принять коллективное решение о том, какой доход (выгоду) она будет извлекать из общего ресурса, который находится в общем доступе обеих команд. Чем больше этого ресурса извлечет каждая команда, тем больше будет выгода ее участников, но тем меньше достанется другой команде. В такой ситуации у каждой из команд есть основания не только брать себе большую

долю из общих ресурсов, но и быть недовольной, если другая команда делает то же самое. Мы дали им шанс выразить такое недовольство: узнав, сколько заработали они, а сколько другая команда, они могут, заплатив некоторую сумму денег, лишить другую команду вдвое большей суммы (или “наложить на них санкции”), которая просто сгорает, т.е. не достается никому. Эти решения принимаются последовательно: сначала о размере извлекаемого ресурса, затем, узнав этот размер у себя и у противника – о величине санкций, которые, разумеется, могут быть и нулевым. Размер извлекаемого ресурса позволяет судить об уровне притязаний, а сравнение размеров санкций показывает готовность “наказывать” других у курсантов и у студентов в зависимости от поведения партнеров.

Уровни использования ресурсов у курсантов и студентов оказались практически одинаковыми, и близкими к равновесным в игре. Это говорит как об отсутствии какой-то особых притязаний у военных по сравнению со студентами, и так и о рациональности обеих групп. Однако уровни накладываемых санкций оказались значимо разными – они представлены на рис.3. В верхнем ряду представлены уровни санкций по шкале от 0 (минимум, отсутствие санкций) до 100 (максимальное наказание) для студентов, в нижнем – для курсантов. Правые графики в обоих рядах показывают распределение санкций в тех случаях, когда другая команда представляла ту же группу участников (т.е. вверху – студентов, внизу – курсантов), а левые графики – когда группа была противоположной.

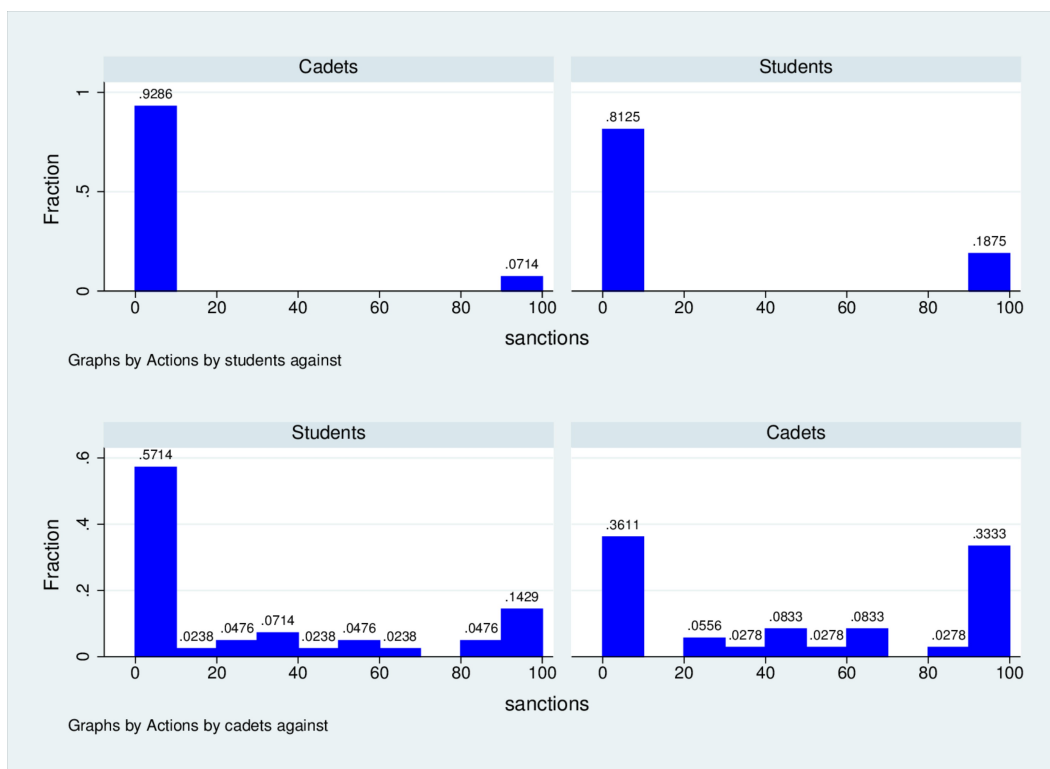


Рис. 3. Распределение уровней санкций по шкале от 0 до 100 у студентов (вверху) и курсантов (внизу). Источник: расчеты автора.

Как видно из графиков, в обеих группах чаще всего предпочитают не налагать никаких санкций (что объяснимо, поскольку эта мера затратна), однако вторыми по частоте оказываются стопроцентные, т.е. максимально возможные санкции. Студенты ограничиваются этими двумя крайними случаями: большинство рационально рассчитывает, что от взаимных санкций хуже

будет всем, а меньшинство, которое очень недоволио поведением других, наказывает по максимуму. У курсантов также преобладают эти две стратегии, однако значительная часть (около трети) применяет промежуточные уровни санкций. В результате в целом курсанты существенно более агрессивны: их средний уровень санкций составляет 36.5 из 100, тогда как у студентов – лишь 13.3.

Примечательно еще одно обстоятельство: вслед за дарами в игре в диктатор, уровни санкций, которые обе группы налагают на представителей своей группы, оказываются систематически выше, чем аналогичные санкции, накладываемые на другую группу. Это особенно ярко видно у курсантов, к студентам они избегают применять санкции в большинстве случаев (57%), а к другим курсантам – лишь в 36% случаев, причем еще в 1/3 случаев размер их санкций, наложенных на других курсантов оказывается максимальным (100 из 100). Характерно, что эта частота не обоснована ни сравнительно большими претензиями на ресурсы со стороны наказываемых партнеров, ни санкциями, накладываемыми ими – это просто склонность к проявлению силы там где есть возможность ее проявить.

Эти результаты, конечно, не позволяют делать выводов о том, как устроено современное российское общество в целом, ни даже о том, как относятся военные к студентам вуза, имеющего репутацию “либерального”, а эти последние – к своим соотечественникам в погонах. Однако полученные результаты сами по себе достаточно характерны, чтобы для данных выборов участников можно было сделать следующие выводы.

Во-первых, само по себе желание обобрать ближнего своего при первой представившейся возможности не свойственно ни курсантам, ни студентам. В игре в диктатора современные российские студенты проявляют разумный эгоизм ровно в той мере, в какой это делают и жители других стран. Курсанты на их фоне оказываются даже более великодушными и щедрыми, в особенности по отношению к “своим”, что, однако, не побуждает их принципиально обделять и тех, кто относится к другой группе.

Далее, в нашем эксперименте ни курсанты, ни студенты не проявляют особой склонности к тому чтобы ограбить соседа, присвоив себе то, что плохо лежит. А вот где действительно наблюдаются различия, так это в наложении санкций на других, причем в особенности среди курсантов, и в отношении представителей другой группы (студентов). До некоторой степени эта особенность может объясняться военной культурой – в конце концов, в армии действительно нужна дисциплина, поскольку в реальных (военных) условиях именно от нее зависит не только жизнь каждого отдельного военнослужащего, но и всего подразделения. Наказания того, кто подводит товарищей, в принципе свойственны военным коллективам, и активно культивируются отцами-командирами, причем далеко не только в России. Однако такое поведение вряд ли обосновано рамками эксперимента: большие санкции со стороны курсантов никак не были обусловлены худшим поведением тех, к кому они применялись. И тем не менее их готовности налагать санкции на других оказалась значимо выше – причем даже не только идейные, максимальные санкции, но и санкции гораздо более скромные - просто так, чтобы боялись.

Эти результаты, конечно, могут объясняться многими факторами – например, большей коллективной солидарностью, свойственной не только военным, но и любым замкнутым коллективам. Однако в современных российских условиях такая склонность нынешних курсантов воспользоваться возможностью и продемонстрировать свою силу - вероятно, не очень хорошая новость для тех, кто рискует стать мишенью подобных санкций. Эта тенденция тем более тревожна, что подобную готовность к конфликту проявляют люди в погонах - будущие “силовиках”, и в тех условиях, когда к такому поведению их не вынуждает ни приказ начальства,

ни какое-то нарушение общественных норм.

С другой стороны, для представителей другой группы у нас есть минимум две хорошие новости. Во-первых, санкции в любом случае не работают. В умеренно-экстремальных экспериментальных условиях они не приводят ни к каким значимым изменениям поведения тех, к кому они применяются, но лишь к повышенным затратам для самих наказываемых. По итогам сравнительно короткой игры доходы студентов, как правило, избежавших применения санкций, в среднем на 10% превысили доходы санкционирующих курсантов. Во-вторых же – даже в условиях, когда против силы нет эффективного щита, лучшей защитой от санкций оказываются не ответные меры, а просто сам факт принадлежности к другой группе. Для будущих военных право сильного вполне легитимно лишь для тех, кого они сами считают “своими”. А вот те, кто не подходит под эту категорию (в данном случае, студенты “либерального” вуза), воспринимаются как “другие”, с которым они не будут щедро делиться, но и на насилие над которыми, как подсказывает внутреннее чувство, у них все-таки не хватает легитимности. Иначе говоря, защитой от неправомочных санкций может быть не только ответное насилие, но и асимметричный ответ - принципиальная непохожесть поведения, ценностей, знаний и стратегий потенциальных его жертв. Значит, и лучшим ответом на неспровоцированный конфликт может быть не его ответное обострение и эскалация, но предложение иной, неконфликтной картины мира. И это вселяет надежду.