

КУЛЬТУРА, ПІДРАХУНОК ТА БУТТЯ ХОРОШИМ ГРОМАДЯНИНОМ: АЛЬТЕРНАТИВНІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ГРОМАДЯНСЬКОЇ АКТИВНОСТІ

Сідні Верба (Гарвардський університет)

Для мене є честю прочитати другу річну лекцію на честь Гаррі Екстейна. Гаррі був одним з найкращих політологів другої половини ХХ століття. Він також був дорогим другом і вчителем. Формально я ніколи не був його учнем, він приєднався до департаменту політології Принстонського університету як новий штатний працівник, коли я вже починав свою викладацьку кар'єру. Однак він значною мірою вплинув на формування мого мислення про політику. Більше того, він був одним з небагатьох, хто шляхом розмов та своїх праць навчив мене, як належить мислити справжньому політологу.

Гаррі Екстейн писав на різні теми. Одна з них – це культура та її зв'язок з політикою. Він був одним з найбільш творчих мислителів щодо цієї проблематики, зокрема як визначати та вивчати культуру, як культура впливає на політичну стабільність і політичні зміни. Останніми роками він також цікавився відносною перевагою пояснення політики культурними чинниками та теорією раціонального вибору. Спростуючи, можна сказати, що для Гаррі теорія культури пояснювала політичну поведінку як засвоєну поведінку, як засвоєні інтерналізовані орієнтації, які громадяни намагаються зробити узгодженими між собою. Його теорія моделей влади ґрунтується на такому прагненні до узгодженості. Всупереч цьому теорії раціонального діяча, як їх бачив Гаррі, ґрунтувалися на підрахунках витрат та здобутків індивідів, що намагаються максимізувати власний зиск. Історія, традиція та соціалізація не мають значення з погляду концепцій раціонального діяча. Важливими вважаються поточні розрахунки. Гаррі ж був на боці культури і відчував, що натиск теорій раціонального вибору шкодить дисципліні.

Я б хотів детальніше зупинитись на цій темі, розглядаючи можливість застосування теорії раціонального діяча, а також пояснень з погляду культури такого явища, як політична активність громадян. Гадаю, це відповідатиме інтелектуальній зацікавленості Гаррі щодо моделей пояснення, а також деяким важливим акцентам його аналізу. Однією з тем його дослідження було громадянське залучення (*civic incorporation*), тобто як нові групи, іммігранти і бідні стають повноцінними членами політичної спільноти. Це також відповідало його стурбованості як громадянина. Гаррі не був активістом, він вірив у неупереджену соціальну науку; його завданням було зрозуміти, а не змінити світ. Проте Гаррі, як і більшість з його оточення, був також людиною з глибоким почуттям громадянської прихильності до демократії, до ліберальної і гуманної держави. Одним з елементів такої держави повинні бути демократичні громадяни.

Участь громадян у політиці є наріжним каменем демократії, і дослідження такої участі було основним напрямком політологічного аналізу демократичної політики. Теорія раціональної дії є одним з домінуючих методів аналізу у сучасній політології. Але між громадянською участю і теорією раціональної дії склалися нелегкі стосунки. Теорія раціональної дії, принаймні одна з її основних та найвідоміших версій, приводить до висновку, що раціональний громадянин не буде активним у політиці.

Коли наприкінці 1950-х років я починав вивчати політичну залученість громадян, виникало питання: чому громадяни такі байдужі? Чому серед них є дуже багато непоінформованих, політично байдужих та не вельми активних? Потім з'явилися Ентоні Даунс (*Anthony Downs*) та Манкур Ольсен (*Mancur Olsen*)¹ і почали активно досліджувати

¹ Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957); Mancur Olson, *The Logic of Collective Action* (Cambridge: Harvard University Press, 1965).

ці питання. Даунс показав, що голосування є ірраціональним, оскільки кожен окремих виборець не має жодного шансу наперед знати переможця виборів; отже, немає сенсу витратити час на збирання інформації та голосування. (Ми звикли говорити нашим студентам, що один голос нічого не вартий. Іноді мені здається, що цей вислів слід перефразувати після подій 2000 року у Флориді: один голос не рахується, особливо якщо його не враховувати* . Але навіть не зважаючи на випадок у Флориді, основна позиція Даунса все ще чинна). Ольсен показав, що немає жодного сенсу долучатись до активної діяльності, щоб досягти загальної мети, оскільки можна скористатись результатами, навіть не будучи активним. Матиме більше сенсу, якщо, нічого не роблячи, “виїхати” за рахунок активності інших. Та все ж, незважаючи на бездоганну логіку щодо підрахунку витрат і здобутків від участі, а також природу колективної вигоди та раціональність вільного користування здобутками інших, мільйони людей беруть участь у голосуванні та іншій політичній діяльності. Постає питання: чому люди виявляють активність? Це потребує пояснення.

Науковців непокоїть висновок теорії раціональної дії, за яким одна з засад демократії – добровільна політична діяльність на підтримку партій і кандидатів, або іншим чином висловлене ставлення до питань державної політики – навряд чи буде виконуватись раціонально мислячими громадянами. І навпаки, неспроможність теорії передбачити політичну поведінку непокоїть теоретиків раціональної дії; про це писав Джон Алдрідж (John Aldridge), як про “найбільший приклад поразки теорії раціонального вибору.”²

Є чимало літератури про те, чому, незважаючи на неузгодженість між теорією та фактами, теорія раціональної дії все ще зберігає свій вплив. Існують різноманітні пояснення, починаючи від класичної аргументації Рікера (Riker) і Ордешука (Ordeshook) щодо раціональної причини голосування. Вони долучили відому D-складову (D term) до рівняння витрат і здобутків, пов’язаних з голосуванням.³ Ваш голос може й не принести результату, коли ви вважаєте, що впливаєте на державну політику або навіть на те, хто отримає перемогу у виборах. Проте, ви можете отримати відчутний результат, вимірюваний D-складовою, та почуватися добре на підставі виконання свого громадянського обов’язку. Це пояснення має сенс: якщо щось дає вам хороше самопочуття, ви повинні робити це. (У пізнішій інтерпретації питання участі Рандал Кальверт (Randall Calvert) пояснював неінструментальне голосування, тобто голосування задля задоволення емоційної потреби, як раціональне у тому сенсі, що вибір на користь одержання емоційної винагороди можна зрозуміти в раціональних термінах⁴.) Але окрім збереження підрахунку витрат/здобутків такий підхід не виглядає занадто корисним. Зустрічаються також подібні аргументи: вам не потрібно наперед знати результати виборів, просто вважайте вашого кандидата ближчим до переможців або переможених. Існує аргумент мінімаксного жалю: уявіть собі найгіршу ситуацію, що ви не голосуєте і “містер X” (Джордж Буш, Ел Гор, Білл Клінтон, Рональд Рейган, Річард Ніксон, Майкл Дукакіс – називаю кількох, чиї вибори могли призвести або призвели деяких людей до відчаю) перемагає з перевагою в один голос. Але, на мою думку, жоден з цих аргументів не є абсолютно переконливим.

Я хотів би приєднатися до цих давніх дебатів серед політологів з даного питання, оскільки воно безпосередньо стосується ключових проблем альтернативних методів розуміння політики і політичних діячів, що їх порушував Гаррі Екстейн. Дозвольте мені почати у дещо незвичний для академічної лекції, принаймні у політології, спосіб.

* “One vote does not count, especially if it is not counted” – гра слів. (Прим. перекладача).

² John H. Aldrich, “Rational Choice and Turnout”, *American Journal of Political Science* 37 (1933): 247.

³ William Riker and Peter C. Ordeshook, “A Theory of the Calculus of Voting”, *American Political Science Review* 62 (March 1968): 25-42.

⁴ Randall Calvert, “Rationality, Identity and Expression”, доповідь на Щорічних зборах Американської асоціації політологів, Вашингтон, Д.С., 2000.

Дозвольте мені розповісти одну історію, процитувати дещо з Шекспіра та вивести з цього певну мораль.

Ця історія була надрукована у “Нью-Йорк Таймс” кілька років тому. Вона розповідає про святкування Дня незалежності у Бостоні. Тим, хто знає Бостон, відомо, що кожного четвертого липня на еспланаді вздовж басейну ріки Чарльз відбувається концерт. Це велика подія. Грає Бостонський оркестр популярної музики, після концерту у Бостоні звучить канонада старих гармат, з храмів лунають дзвони, палахкотять святкові феєрверки... Щороку на це видовище збирається від трьохсот до чотирьохсот тисяч людей.

Як йшлося у статті, Джон Бонікорсо протягом останніх восьми чи десяти років прибував на місце святкування за тиждень до початку, ночуючи під відкритим небом, щоб зайняти місце в першому ряду. Врахуймо, що 1812-та увертюра, що її постійно грає Бостонський оркестр, не є літургією Б-мінор. І Бостонський поп-оркестр не є Бостонським симфонічним оркестром, який виїхав на гастролі в Теннелвуд. Але, як говорять економісти, смак неможливо підрахувати, і ми не можемо стверджувати, що пан Бонікорсо діяв ірраціонально, інвестуючи так багато часу і зусиль, щоб зайняти місце у першому ряду.

У рік, про який йдеться, Районна комісія метрополії – агенція, яка опікується святкуванням – повідомила пана Бонікорсо, що, оскільки він є таким заповзятим прихильником цих концертів, вони збираються зарезервувати для нього місце у першому ряду, і навіть прийшовши в останню хвилину, він однаково матиме своє привілейоване місце. Як повідомляє газетна стаття, пан Бонікорсо був обурений. “Вони нічого не розуміють! – обурювався він, – це не буде тим самим без дощу, багнюки та п’яниць”. І начебто для того, аби ми, представники соціальної науки, напевне помітили узагальнення, приховане в цій історії, він стиснув його сенс до чотирьох слів: “Немає ціни, немає цінності” – каже він нам.

Тепер “Генріх IV” Шекспіра. Сцена напередодні битви. Генріх сидить в оточенні своїх військ і обговорює – що б ви думали? – теорію соціального вибору і проблему вільних вершників (free riders). Сцена яскраво насичена сучасною атмосферою. Першим виступає Вестморленд. Це не наш генерал Вестморленд, який здобув собі слави у В’єтнамі; це – граф Вестморленд. Але він говорить те ж саме: що французи чисельно їх переважають, “п’ять до одного”, і йому потрібно більше солдатів. Зокрема, він хотів би залучити тих вільних вершників з Англії, які скористаються з перемоги, нічого для неї не зробивши:

*О, якби із нами
Було хоч тисяч десять з тих людей,
Що в Англії zostались!*

Король Генріх відповідає, що вони не потребують більшої кількості людей. Він наводить кілька причин. Перша свідчить, що він читав теорію коаліцій Вільяма Рікера (William Riker), коли послухати, як він пояснює, чому вони не потребують більше військ.

*Як згинемо, й цієї стане втрати
Для Англії. А вижити судилося –
Що менше нас, то більша слава буде.*

Це найбільш влучний короткий вислів про принцип мінімуму переможної коаліції (minimum winning coalition), який мені відомий: “Що менше нас, то більша слава буде”.

Далі він продовжує говорити, що той, хто не бажає брати участі у битві може бути вільним:

*У кого мужності не вистачає,
Нехай іде. Його ми відпускаєм,
І гроші він одержить на дорогу.*

Король Генріх дозволяє своїм людям стати вільними вершниками, фактично дозволяючи вільне повернення назад додому: “І гроші він одержить на дорогу”.

Але, наскільки відомо, ніхто не пішов. У наступній промові, на честь дня святого Кріспіана, король Генріх звертається до інших можливих причин. Він говорить, що ті, хто приєднався до боротьби, пам’ятатимуть цей день з гордістю і користю:

*І той, для кого він мине щасливо,
Доживши знов до нього, стрепенеться
Від спогадів хвилюючих і гордих.
І перед святом цим, на схилі віку,
Сусідів пригощаючи своїх,
Промовить: “Завтра свято Кріспіана”.
Оголить руку у рубцях страшливих
І скаже: “Це було в день Кріспіана”.
Звитяг чимало давніх він забуде,
Та слави, що на цей припала день,
Забуть не зможе.*

Свою промову король Генріх закінчує заклик до солідарності:

*Щасливців жменьку і братів по зброї.
Того, хто нині кров пролле зі мною,
За брата матиму; як був простим,
Йому цей день шляхетність подарує.*

А що ж із вільними вершниками, які повернулися б до Англії? Вони б мали почуватися найкраще, користуючись колективними результатами, здобутими у перемозі, не заплативши за це неякої ціни. Однак король Генріх так не думає:

*Хто в Англії, ті долю проклянуть
За те, що не звела сьогодні з нами.
Принищкне їхня честь при кожній згадці
Про битву в день святого Кріспіана.*

Яке ж це має значення для питання про громадянську активність, якщо залишити поза увагою моє бажання за будь-якої нагоди цитувати Шекспіра перед захопленою зненацька аудиторією, яка нічого не підозрює? По-перше, це показує спектр вигод, що їх можна здобути від участі у подіях. Наявні зрозумілі матеріальні вигоди: участь у битві принесе певну користь. Існують також менш відчутні, але не менш реальні вигоди: слово “честь” виникає в промові короля не один раз. Є також соціальні вигоди – користь солідарності “братів по зброї”, солідарність з королем, котра щонайменше піднімає людину на вищий соціальний рівень:

*Того, хто нині кров пролле зі мною,
За брата матиму; як був простим,
Йому цей день шляхетність подарує.*

Жодне з перерахованого не ставить під сумнів участь з позиції раціональної дії. Легко долучається розрахунок витрат і здобутків там, де можна вибирати вигоду. Корисність, якої прагне людина, виявляючи активність, не обов’язково повинна обмежуватись матеріальними вигодами. Психологічна винагорода у вигляді почуття самоповаги так само реальна, як і реальне почуття громадянської гідності, що становить відому Д-складову зі статті Рікера й Ордешука про голосування. Саме вибіркова користь (selective benefit) не дозволяє залишатися “вільним вершником”. (Можливо, мої погляди з цього приводу дещо застаріли. Здається, більшість з нас, у тому числі Рікер та Ордешук, вважають, що громадянська участь дає людині почуття гордості і задоволення собою. Але, можливо, деякі сучасні студенти, які вибрали курс “Економіка 101”, та деякі курси з теорії соціального вибору, могли б з гордістю сказати, що вони здобули найкращу можливість без зусиль одержати бали, оскільки вони отримали і ту, і іншу вигоду, навіть не ворухнувши пальцем. Замість Д-складової, котра вимірює задоволення, що виникає в

учасника від почуття громадянської гідності, викликаного цією участю, нам, можливо, потрібна інша складова – складова IMS (“I’m no sucker” – “Я – не простак”), котра вимірює задоволення, отримане від ефективності перебування у ролі “вільного вершника”. Хто знає?)

Соціальні вигоди мотивують всіх нас, причому досить раціонально. Ми хочемо подобатись іншим. Наша репутація відповідальних громадян, як різноманітні теоретики та здоровий глузд підказують, робить нас різними. Звичайно, політика та участь у соціальному житті можуть бути своєрідною забавкою. Як сказав один з наших респондентів: “Це непоганий спосіб знайомства з дівчатами”. Але таке розширення вибору користі може дорого обійтись для перевірки теорії. Широкий спектр здобутків – визначення користі, що виходить за межі вимірюваних матеріальних привілеїв – перешкоджає перевірці, чи насправді підрахунок витрат та здобутків здійснено розумно. Таке широке поняття мало придатне для емпіричних вимірювань.

Однак панове Бонікорсо і Шекспір розповідають нам, як важко підрахувати витрати та здобутки для певних видів діяльності – діяльності, де частина вигоди є витратою. Джон Бонікорсо дуже чітко дає зрозуміти: “Немає ціни, немає цінності”. Цінність не буде такою самою, якщо ви не зазнаєте великих витрат. Король Генріх говорить своїм солдатам, що шрами від битви підвищують цінність перемоги. Багато видів діяльності приносять тим більшу користь, чим більше ми платимо за них. Всім нам відомо, що вид з вехівки гори кращий тоді, коли ми піднімаємось пішки, аніж коли їдемо. Фінке (Finke) і Старк (Stark) у своїй цікавій книзі про релігію в Америці пропонують аналіз занепаду домінуючих протестантських церков та заміни їх фундаменталістськими або п’ятдесятницькими церквами, використовуючи розрахунки витрат і вигод⁵. Ці автори стверджують, що однією з вигод членства у “модній” церкві є те, що вона вимагає від вас більшого. Ви отримуєте більшу цінність, оскільки “розплачуєтесь” довгими службами і суворішими правилами поведінки, тоді як менш вимогливі релігії не мають такої привабливості.

Таким чином, якщо вигоди від політичної діяльності включають задоволення від виконання громадського обов’язку або виконання іншої роботи задля блага спільноти, нації або світу, найбільша винагорода не обов’язково буде досягнута завдяки найменшим коштам. Насправді, мета, що її було досягнуто в результаті запеклої боротьби і незважаючи на труднощі, набуває сенсу, в той час як “дешева” перемога іноді здається тривіальною, або, принаймні, незаслуженою. За таких умов, чим більше витрачено часу, грошей або докладено зусиль, тим вищий рівень задоволення.⁶ Якщо витрата стає частиною вигоди, тоді важко, якщо взагалі можливо, проводити розрахунок у категоріях витрат і здобутків.⁷

⁵ Roger Finke and Rodney Stark, *The Churching of America, 1776-1990: Winners and Losers in Our Religious Economy* (New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1992), p. 238.

⁶ Аналіз Роджера Фінке і Родні Старка щодо участі громадян у релігійному житті досить добре ілюструє цей момент, адже релігійну діяльність можна назвати аналогічною політичній. Вони ставлять питання: чому кількість членів вимогливіших фундаментальних та євангелічних конфесій зростає, в той час як основні конфесії зменшуються. Вони доходять висновку, що питання полягає в самих вимогах, котрі ставляться церквою до своїх членів. “...Релігійні організації потужніші тією мірою, якою вони вимагають значних витрат ... від своїх членів... Люди цінують релігію на основі того, скільки коштує належати до неї – чим більше людині потрібно жертвувати, щоб завоювати добру репутацію, тим більшу цінність має для неї релігія”. Finke and Stark, *The Churching of America, 1776-1990: Winners and Losers in Our Religious Economy*, p. 238.

⁷ Альберт О. Хіршман з характерною для нього елегантністю пише: “Як тільки стає зрозумілою ця важлива характеристика участі у колективній дії задля спільного блага, в полі зору відразу ж з’являються жорсткі обмеження “економічного” погляду на цю участь та на перешкоди, що стоять на її шляху. Наслідком плутанини між намаганням і досягненням є те, що ідеальне розрізнення між витратами та результатами дії заради суспільного інтересу зникає, оскільки намагання, що повинно належати до витрат, переходить до категорії винагороди (результатів)”. Albert O. Hirschman, *Shifting Involvements: Private Interests and Public Action* (Princeton: Princeton University Press, 1982), pp 85-86. Едвард Н. Мюллер і Карл-Дітер Опп (Edward N.

Все це має сенс, але так, що важко зрозуміти, чи поводитьься особа раціонально – тобто, чи намагається вона максимізувати вигоду при мінімізації витрат.

Тепер дозвольте мені повернутися до роботи, котрою я займаюсь протягом останнього десятка років з моїми колегами Генрі Брейді (Henry Brady) та Кей Шлоzman (Kay Schlozman) і в якій ми намагаємось зрозуміти, чому деякі люди є активними, а інші – ні. Про це частково ми написали в нашій книзі “Голос і рівність”⁸, а деякий доробок з’явився вже після її публікації. У цьому дослідженні ми виділили три групи чинників, що сприяють громадянській участі. Одна група – це мотивація до участі. Вона може охоплювати широке коло мотивації: ви можете бути взагалі зацікавленим політикою чи почуватися впевнено у своїй ефективності, або ж вас цікавлять особливі дії уряду, на які ви хочете вплинути. Іншим чинником спонукання до участі є ресурси: ви потребуєте ресурсів на кшталт часу, грошей чи умінь, щоб бути активним у політиці. Нарешті останній чинник – це мобілізація: люди стають активними у відповідь на заклики інших. Дозвольте мені навести три приклади з нашого дослідження, котрі порушують питання раціональності. Кожен з прикладів зосереджує увагу на використанні аналізу раціональної дії з урахуванням одного з чинників, який сприяє політичній активності: задоволення або вигоди, що виникають внаслідок діяльності; пов’язані з цим ресурси, необхідні для участі; а також стратегії, що використовуються тими, чиєю метою є спонукати інших ставати активними.

Давайте почнемо з мотивації щодо участі у політиці. Ми підійшли до цього безпосередньо, але у незвичний спосіб: ми запитували респондентів про причини їхньої участі у різноманітних видах політичної діяльності. Ми також запитували про зміст кожної з названих ними діяльностей. (Чи можна запитувати людей чому, вони щось зробили? Це суперечливе методологічне питання, до якого я не хотів би зараз звертатися, хоча ми й обговорюємо його в наших публікаціях. Ми вважаємо, що це можливо, якщо зосередити увагу на досить чітко визначених ситуаціях. Ми запитували про багато різноманітних конкретних прикладів політичної діяльності, починаючи від голосування у конкретних виборах до написання листа конкретному посадовцю. Ми виявили, що громадяни мають багато різноманітних причин для активності. І ми виявили незаперечні докази, що люди розрізняють, що має сенс серед причин їхньої діяльності, про які вони нам повідомляють. Природа самої дії, причини, якими обґрунтовується діяльність, та зміст досить добре узгоджуються між собою.)

Вузькі версії раціонального вибору, що підкреслюють егоїстичні цілі (використовуючи будь-яке обмежене поняття егоїзму) не можуть пояснити активність серед людей, яких ми вивчали. Деякі громадяни, але дуже мало, висловлювались про окремі матеріальні вигоди, котрі (у вузькому і чітко вказаному значенні) якнайкраще могли б пасувати до моделей раціональної дії. Якщо ж ми розширимо коло вигод, додавши соціальні (задоволення від праці з іншими, цінування поваги з боку інших), ми знаходимо набагато більше людей, які вказують на таку причину своєї активності. Якщо ж ми включаємо ще й результат у вигляді самозадоволення від усвідомлення себе хорошим громадянином, ми одержимо значно більше людей, що виявляють таку мотивацію. Ці мотиви можна, як я вже згадував, підсумувати в рамках раціональних підрахунків витрат і здобутків (задоволення друзів і добре самопочуття є справжньою винагородою), але тільки за рахунок втрати якогось *реального* елемента, за яким раціональний підрахунок, має розрізняти, коли і чому люди є активними. Насправді, важко уявити собі, які дії не

Muller and Karl-Dieter Opp, *Rational Choice and Rebellion Collective Action*, 485) пропонують переконливий приклад у своєму аналізі повстанської колективної дії. Вони виявили, що той, хто “вважає, що повстанська поведінка коштує дорого, виявляє більше схильності брати в ній участь, аніж той, хто так не вважає”. Джефрі Бреннан і Лорен Ломаскі (Geoffrey Brennan and Loren Lomasky, *Democracy and Decision*, New York: Cambridge University Press, p. 97) відмічають, що у політиці часто лунає заклик до пожертви; при цьому винагорода за політичні дії походить, принаймні частково, з несіння важкого тягара.

⁸ Sidney Verba, Kay L. Schlozman and Henry E. Brady, *Voice and Equality* (Cambridge: Harvard University Press, 1965), Ch. 4.

були б раціональними. “Якщо щось вам приносить задоволення, робіть це!” – таке твердження має сенс як правило поведінки, але не як пояснення. “Чому деякі люди отримують задоволення, а інші ні?” – може виявитися цікавішим запитанням. Можливо, це поверне нас назад до культурних пояснень.

Більш того, хоча як матеріальне задоволення, так і громадянське задоволення підтверджують пояснення з позиції раціональної дії, все ж для політики існує велика різниця, чи хтось виявляє активність, аби задовольнити свій власний вузький матеріальний інтерес, а чи з метою покращення суспільства. Вибрані задоволення – матеріальні, соціальні чи громадянські – можуть бути взаємозамінними з погляду їхньої сумісності з інтерпретаціями теорії раціональної дії, однак для громадського життя держави є великою різницею, який тип задоволення фактично вибирається. Обидва мотиви, і намагання одержати для фірми прибутковий контракт з мерією міста, і почуття задоволення від сприяння тому, щоб зробити умови проживання спільноти найкращими, пропонують учаснику дій певний вибір вигод. Однак, для політичного життя спільноти має значення, чи прагнуть громадяни егоїстичних матеріальних цілей, аніж тих, які з погляду теорії раціональної дії, також є егоїстичним, а саме громадянського задоволенням.

Окрім того ми знайшли багато людей, які брали участь з політичних причин, тобто з метою впливу на уряд стосовно певної колективної політики. В наших даних це чітко простежується. Наприклад, одним з видів діяльності, про який ми запитували, було написання листів. Ті, хто писав ці листи, могли розповісти про їхній зміст. (Зауважте, як це відрізняється від запитання, чому вони проголосували саме так? У вас може бути безліч причин проголосувати, і ви самі можете бути непевні, чому ви зробили те, що зробили. Але якщо ви сідаєте писати листа до посадовця, ви зазвичай маєте чіткіше уявлення про причину цього.) Політичні причини, намагання вплинути на колективну політику не дуже добре вписуються до припущень теорії раціональної дії, але ж люди це роблять.

Морріс Фіоріна (Morris Fiorina) зробив цікаве спостереження щодо того, як різноманітні матеріальні причини можливої політичної активності індивідів з роками зникають разом із запровадженням таких заходів, як реформа державної служби (тепер важче використати свій голос, щоб отримати хорошу урядову роботу) та регулювання соціальних виплат.⁹ Можливо, голосування з приводу якогось питання є одним з шляхів заповнення цього вакууму. Але зрозуміло, що не тільки це. Люди здаються стурбованими певними проблемами та активними щодо їх розв’язання.

Ми прийшли до висновку, що активісти можуть назвати й назвали цілу низку вигод, більшість з яких сягають далеко за межі вузько визначеного егоїстичного інтересу. Участь у політичній діяльності може дати суттєві і значні вигоди, оскільки не видається неспроможною забезпечити витрати співвимірними винагородами. Як тільки селективний спектр вигод збільшується, як це і повинно бути, до охоплення таких психологічних здобутків, як задоволення від виконання громадянського обов’язку, політична участь надає більш ніж достатньо винагород, щоб задовольнити будь-якого раціонального діяча. Однак, як тільки ми розширюємо набір вигод, теорія стає практично неспростовною і, таким чином, втрачає свою аналітичну привабливість.

Часом я пояснював парадокс участі своїм друзям-активістам. Можна було б очікувати, що вони почнуть вибачатися або намагатимуться пояснити, чому вони були такими ірраціональними. Однак їхня відповідь зазвичай приголомшує: “Цікава логіка. Скажіть, це те, що роблять політологи?”

Окрім того, навіть якщо вважати прийнятним розширення значення вигод до такого широкого спектру як засобу надання теорії здатності до передбачення, підходи раціонального вибору не в змозі передбачити, *кто* саме буде брати участь у діяльності.

⁹ Morris P. Fiorina, “Parties, Participation and Representation in America: Old Theories Face New Realities”, доповідь, представлена на щорічній зустрічі Американської асоціації політологів у 2000 році, Вашингтон Д.С.

Наприклад, теорія не дає однозначної відповіді щодо співвідношення соціального статусу і громадянської участі. Згідно з однією версією теорії, що люди з високим соціально-економічним статусом повинні бути менш активними, тому що їхній рівень освіти та інтелектуальних здібностей є досить високим, щоб збагнути проблему “вільного вершника” (free-rider problem), і тому що їхні високі заробітки збільшують можливість ціни участі.¹⁰ Яким би правдоподібним не був цей підхід, достовірно встановлено емпіричну закономірність найбільшої вірогідності громадянської активності осіб із високим соціально-економічним статусом, які не виявляли особливу ірраціональність у своїй поведінці. Інша версія теорії раціональної дії, котра сягає у минуле принаймні до Ентоні Даунса (Anthony Downs)¹¹, стверджує, що менші інформаційні та освітні втрати для більш освічених осіб означають, що їм легше буде брати участь у політиці. Позитивною рисою цього підходу є те, що він не суперечить фактам, але здається, містить певну логічну помилку. Дуже мало було зроблено, щоб перевірити, чи насправді вказаний механізм діє в такий спосіб, як це постулюється.

Ми розглянули моделі раціонального вибору, котрі зосереджують увагу на витратах участі й необхідних для цього ресурсах. Ми виявили кращу відповідність теорії і кращий потенціал пояснення вибору поведінки. Також ми побачили, що ресурси – громадянські навички, вільний час та особливо гроші – відносно легко виміряти порівняно з вигодами, оскільки вони ґрунтуються на об’єктивних стандартах, що є міжособистісно порівнюваними. Крім того, нам вдалось обминути труднощі у визначенні вигод від діяльності, тому що ресурси можна використати для отримання багатьох різноманітних вигод. Як і на ринку, дуже важко наперед знати, що люди хотіли б купити, але ми точно знаємо, що якщо в них немає грошей, вони не зможуть купити багато.

Отже, оскільки вподобання за самою своєю природою суб’єктивні і тому їх важко виміряти, набагато легшим і продуктивнішим буде обґрунтувати пояснення політичної участі відмінностями у ресурсах. Привертаючи увагу з розгляду виключно вигод до серйозного розгляду витрат у підрахунку громадянської участі, пояснення за допомогою ресурсів надає теорії раціональної дії більшу точність у передбаченні кількості та джерел цієї участі.

Якщо до цього додати і той факт, що різні види політичної діяльності потребують різних ресурсів, а індивіди різняться в тому, які ресурси вони можуть пожертвувати, то різні комбінації видів діяльності та індивідів дозволяють виявити, хто саме бере участь і у який спосіб. Розглядаючи громадянські навички, ми можемо зрозуміти, чому саме операційні та інформаційні витрати можуть бути нижчими для осіб з вищим соціально-економічним статусом. Поєднання доходу й вільного часу допомагає нам з’ясувати, чому учасники можуть вибирати такі види діяльності, які вимагають затрат часу на відміну від затрат коштів. Отже, звертаючи увагу скоріше на витрати, аніж на винагороди, ресурсний підхід зберігає припущення теорії раціональної дії, але пропонує глибше пояснення політичної активності. У цьому розумінні ми не заперечуємо розрахунки раціонального вибору; навпаки, на його основі ми будуємо логіку одержання додаткових емпіричних результатів.

Нарешті ми розглянули процес залучення до участі, фокусуючись на прийнятті рішення тими, хто наймає. Ми виявили, що раціональне обрахування витрат і результатів є найбільш корисним у поясненні того, що індивіди роблять. Коли ми подивилися, як ці агенти з найму роблять свою справу, ми виявили, що вони проводять ретельний аналіз витрат та здобутків стосовно того, з ким краще контактувати. Вони шукають тих, хто має достатньо ресурсів для ефективної участі, і хто найвірогідніше погодиться з умовою зробити внесок до виборчої кампанії або прийти і працювати на неї. Вони використовують інформацію, щоб виявити потенційних кандидатів для участі. Також, вони

¹⁰ Див. W. Mark Crain and Thomas H. Deaton, “A note on Political Participation as Consumption Behavior”, Public Choice XXXII (Winter 1997), p. 131-135.

¹¹ Downs, An Economic Theory of Democracy, chapter 14.

використовують зв'язки цих людей, аби змусити їх поступитися вимогам участі. Отже, ми виявили, що агенти з залучення мають очевидну і просту мету: активізувати інших до участі у політиці. Задля досягнення цієї мети вони розробляють просту модель політичної участі, яка ґрунтується на явних характеристиках потенційних кандидатів. Оскільки уявлення про те, хто може брати участь, різняться так, що це можна виміряти й використати для передбачення, теорії раціонального вибору в цьому контексті є надзвичайно показовими.

Ці три приклади наводять нас на деякі дуже корисні спостереження щодо того, коли саме теорія раціонального вибору може з успіхом використовуватись для пояснення масової політичної поведінки. Перше, про що ми повинні пам'ятати, це те, що нам потрібно чітко уявляти собі теорію раціональної дії, яку ми використовуємо. Підхід, який зосереджується навколо витрат та ресурсів, а не мотивації, хоча є і неповною теорією, проте пропонує краще пояснення емпіричного світу політичної активності. Крім того, наскільки теорія корисна, залежить від виду діяльності, яку вона намагається пояснити. У цьому контексті приклад з рекрутуванням є особливо вдалим. Прошу зауважити, що ми не прагнемо пояснити чому агенти можуть бути зацікавленими у своїй діяльності заохочувати інших. Як можна передбачити, причини, через які вони звертаються до людей з пропозицією брати участь у політиці, можуть бути настільки ж різноманітними, як і причини самих активістів: для просування кар'єри; щоб висунути себе кандидатом на виборах колись у майбутньому; бути поруч з людьми, які подобаються; здобути визнання; щоб покращити спільноту або націю, до якої належиш; щоб вплинути на державну політику тощо. У деяких випадках селективні матеріальні вигоди досить видимі навіть якщо дивитися на це побіжно: їм платять за їх роботу. Та якими б не були ці причини, коли агенти прийняли рішення про цільові пошуки інших, вони роблять це настільки ефективно, наскільки це їм вдається. Наші дані показують, що опинившись у бізнесі “пошуку інших”, агенти використовують такі типи підрахунків витрат та результатів, котрі притаманні підходу теорії раціонального вибору. Там, де ми можемо точно вказати на перевагу або вигоду, якої шукаємо, ми можемо перевірити передбачення, що виходять з теорії раціональної дії, щодо того, як для досягнення мети використовуватимуться ресурси.

Той факт, що деякі моделі раціональної поведінки спрацьовують краще за одних умов, ніж за інших, не суперечить нашому погляду на можливість застосування теорії до вивчення проблеми участі у громадянській діяльності. Не можна в усіх випадках застосовувати вузькі версії теорії раціонального вибору, як це інколи проголошується. В даному випадку мистецтво полягає в тому, аби визначити, до вивчення яких сфер людської діяльності їх можна застосовувати, а до яких – ні. Бреннан (Brennan) і Ломаскі (Lomasky) стверджують, що “суб’єкти мають дві персоналії: одну для ринку, а іншу – для урни, призначеної для голосування (та аналогічних колективних дій)”¹². Наша позиція є подібною до їхньої, але акцентує інші сфери. Ми наполягаємо на тому, що різноманітні критерії по відношенню до рішень відповідають окремим етапам процесу участі в межах політичної сфери. Стосовно ж прийняття рішення про політичну активність (або, в нашому прикладі рішення раціонального агента про заохочення інших до участі у політиці), вузькі версії теорії раціонального вибору значно гірше допомагають зрозуміти цілі, що їх сподіваються досягти агенти, ніж зрозуміти стратегії, що їх вони використовують для знаходження привабливих перспектив, коли рішення про політичну дію вже прийняте. Таким чином, наш аналіз ресурсів демонструє, як на практиці реалізуються розрахунки раціональної дії, коли існує явне обмеження, засноване на чомусь, що піддається вимірюванню; тобто тоді, коли існують обмежені ресурси. Приклад з вербуванням учасників громадянської діяльності агентами також демонструє цінність підрахунків затрат-результатів як пояснення дій за умов чітко поставленого завдання, і

¹² Downs, An Economic Theory of Democracy, p.2.

коли мотивація, що спонукає до виконання цього завдання, сприймається такою, якою вона є. Якими б не були причини агентів зайнятись справою вербування, в момент, коли вони приступають до виконання своїх обов'язків, вони добре все прораховують.

Яке ж місце при цьому займає мотивація та вподобання? Нам не вдалося досить добре узгодити точку зору раціонального вибору і пояснення політичної активності, що в основному спирається на вподобання. Будь-яка спроба обґрунтувати пояснення політичної активності з погляду раціональної дії за допомогою мотивації шляхом розширення діапазону типів припустимих преференцій, призводить до тавтології. Незважаючи на те, що встановлений нами емпіричний факт, котрий полягає у тому, що люди діють з огляду на громадянські причини, є описово важливим, він майже не пояснює мотивів громадянської участі. Якщо участь доставляє задоволення активістам, вони роблять це – що не можна вважати поясненням.

Коли теорія раціональної дії допомагає лише частково, що ж тоді можна сказати про культуру? Дійсно, в Америці існує давня традиція звертатись до зв'язку між культурою та активністю. Як сформулював це Екстейн (Eckstein), однією з характерних рис культурологічного підходу є те, що він передбачає значний і відносно стійкий вплив ранньої соціалізації. Однак завжди існує проблема тестування цих очікувань, що накопичуються протягом усього життя – а для цього потрібне ціле життя і більшість вчених не мають так багато витримки. Серед тих, хто присвятив цьому час і зусилля, є Кент Дженнінгс (Kent Jennings), чиє панельне дослідження молоді та їх батьків, а тепер вже й нащадків, тривало упродовж 35 років. Його дані чітко демонструють, що громадянська активність у ранньому віці багато в чому прогнозує участь у громадянській діяльності протягом багатьох наступних років. Якби ця участь була результатом переважно тогочасних підрахунків, що виходили з тодішніх питань та можливостей, то напевно чи так було б¹³. Нещодавня робота Алана Гербера і Дона Гріна (Alan Gerber and Don Green) пропонує розглядати політичну участь як формування звичок¹⁴. Якщо ви були змушені проголосувати раз, існує ймовірність, що ви це повторите.

Дозвольте мені згадати одну з останніх праць, котру я виконав разом з Ненсі Бьорнс та Кейем Шлоzmanом (Nancy Burns and Kay Schlozman), де розглядаються гендерні питання політичної участі – у книзі, яка вийде цієї осені.¹⁵ Ми звернулись до розриву у рівнях політичної активності між жінками та чоловіками. Зараз я не починатиму цієї складної і тривалої дискусії, навіть не буду намагатись викласти її коротко. Але дозвольте висловити декілька слів. Готуючись до цієї лекції і водночас завершуючи роботу над цією книгою, я запитав себе: чи наш аналіз цієї різниці у поведінці є аналізом теорії раціонального вибору, а чи може він є культурологічним аналізом? Відповідь не була чіткою для мене; ми не ставили питання таким чином, а отже, на нього важко було знайти відповідь.

Частина нашого пояснення різниці між громадянською участю чоловіків і жінок ідеально пасує до заснованого на ресурсах пояснення раціональної дії: жінки мають менше необхідних ресурсів, аби задовольняти вимогам активної політичної діяльності. Їх менше у складі працюючих осіб, а саме у цьому середовищі набувається багато з необхідних ресурсів, такі як гроші та громадянські навички. Таким чином, в рамках витратно-результативного підрахунку вони можуть дійти висновку, що їм лише бракує коштів (ресурсів). Але якщо зазирнути глибше, то можна зробити припущення, що їх менша присутність серед працюючих осіб має культурне коріння – у тому простому, але

¹³ M. Kent Jennings, "Participation as Viewed Through the Lens of the Political Socialization Project", доповідь, представлена на Конференції "Політична участь: побудова дослідницької програми", Принстонський університет, жовтень 2000 р.

¹⁴ Alan S. Berber and Donald P. Green, "The Effects of Canvassing, Telephone Calls, and Direct Mail on Voter Turnout," *American Political Science Review* 94 (September 2000): 653-663.

¹⁵ Nancy Burns, Kay L. Schlozman and Sidney Verba, *The Private Roots of Public Action* (Cambridge: Harvard University Press, 2001).

очевидному факті, що жінки диспропорційно більше займаються вихованням дітей і працею у домашньому господарстві, через що й не працюють так активно за наймом, як чоловіки.

Давайте розглянемо це на прикладі виховання дітей. З появою дітей чоловіки працюють більше, а жінки – менше. Це можна розглядати як результат економічно раціональних підрахунків. Хтось повинен залишитися вдома, а хтось має працювати. Таким чином, є сенс, щоб більше працював чоловік, але за умови, що він і заробляє більше. Але кращим фактором передбачення обсягу часу, який витрачається на роботу по дому у сім'ї, де обоє з подружжя працюють повний робочий день – не відносний розмір зарплати, що її отримує кожен з них, як це може прогнозувати економічна теорія, але стать. Цікаво, що один економічний журнал у своїй статті пояснює це як факт, що суперечить інтуїції. Одна з моїх колег дала коментар з цього приводу і сказала: “Вважати, що це суперечить інтуїції, коли саме стать, а не відносний розмір зарплати, визначає обсяги робіт по дому, може лише одна частина людства – економісти-чоловіки”. Насправді ж, доведено: коли з'являються діти, у чоловіка зростає кількість робочих годин, а жінка зменшує свій робочий час, навіть якщо вона до цього заробляла більше. В результаті чоловік за рахунок надурочної роботи стає заробляти більше. Тепер я можу уявити пояснення цього на основі раціональної дії – та, здається, в нього будуть принаймні хоч якісь глибокі культурні корені.

Або давайте візьмемо інший приклад. Одним з важливих компонентів пояснення переваги чоловіків у політичній діяльності є просто те, що жінки, в середньому, менше цікавляться політикою. Таке пояснення досить добре вписується до моделі раціональної дії: жінкам політика подобається менше, а оскільки смаки – це даність, отримуємо досить логічний ланцюжок. Однак, про уподобання також можна мислити в категоріях культурних явищ; вони мають соціальне та культурне коріння. Коли ми уважніше придивились, то виявили, що ця “даність” значною мірою пов'язана із соціалізацією; жінки вчать, що політика – це чоловіча гра, просто спостерігаючи за сферою політики. Ми знайшли, що коли у коридорах влади з'являється значна кількість визначних політичних постатей – як, наприклад, в Каліфорнії з її двома сенаторами США – тоді жінки проявляють такий самий інтерес, як і чоловіки.

Отже, хто виграє у цьому змаганні між двома типами теорії? Одним із намірів Гаррі Екстейна було опрацювання квазі-експериментальних методів тестування культурологічної теорії у порівнянні з раціональною.¹⁶ У деяких своїх працях він відстоював точку зору, що теорії раціональної дії та їх поширеність можна пояснювати у категоріях культури. Він вважав, що “застосування теорії раціонального вибору, котра замислювалась як основа теорії високого ступеня узагальнення, насправді надзвичайно обмежене часом і культурою; воно навіть обмежується суб-культурами у тих суспільствах, де могло б слугувати досить добре”. Те, що раціональні розрахунки іноді спрацьовують, а іноді – ні, і що за одних культурно обумовлених обставин вони діють, а за інших – ні, знаходить підтвердження і в деяких працях про те, яким чином люди реагують на формулювання питань. Тут я хочу навести один з моїх улюблених прикладів – це експериментальне вивчення дилеми гравця, коли ймовірність поведінки співпраці у точнісінько тій самій грі залежала лише від того, чи гра мала назву “Спільнота”, а чи “Уолл стріт”. Якщо гра називалась “Спільнота”, гравці ймовірніше співпрацюватимуть, якщо ж дати цій грі назву “Уолл стріт”, учасники гри виявлятимуть більше егоїзму¹⁷.

Це повертає мене до Д-концепції Рікера і Ордешука – громадянського задоволення, що його отримує людина від участі у політичному житті. Це потужна змінна у рівнянні регресії, що пояснює значну частину варіацій політичної активності. У теорії раціональної

¹⁶ Harry Eckstein, *Regarding Politics* (Berkeley: University of California Press, 1992).

¹⁷ Lee Ross and Andrew Ward, “The Power of Situational Effects in the Prisoners’ Dilemma Game” (неопублікований рукопис, 1993 р.), процитовано за Cass Sunstein, “Social Norms and Social Roles,” *Columbia Law Review* 903 (1996), pp. 903-968.

дії це є способом сказати, що головну роль відіграють селективні вигоди, однак цей факт мало що пояснює. Д-термін дуже цікавий як культурологічний феномен. Цікаво не те, що люди активні, оскільки вони відчувають почуття громадянського обов'язку, а те, чому деякі з людей відчувають це, а деякі – ні. Саме така ситуація спонукає звернутись нас до культури та соціалізації.

Прикладом стане праця Гаррі Екстейна з громадянського включення (civic inclusion) і авторитетної культури бідних (authority culture of the poor); вона становить ретельний опис способів, у які бідність обмежує розвиток переконань про стосунки між людьми, що сприяють демократичній участі; переконань, що пропагують ієрархію, деспотичну владу замість загальноприйнятої влади, жорсткість замість компромісу. Ідеї Гаррі з цього питання були значними та впливовими, а ще – сповненими турботи. Адже бідність породжує несвідомих громадян, це вмуровано до культури і проявляється крізь ставлення громадян до влади, що його створюють бідність і нестача.

Я поспішаю додати, що цей дещо песимістичний погляд не є антидемократичним, не є він й елітарним поглядом, спрямованим проти бідних, хоча деякі критики звинувачували Гаррі Екстейна саме в цьому. Скоріше, Гаррі розглядав це як випадок викриття неприємних фактів – що уможлиблює їхнє вирішення. Якщо бідність тягне за собою культуру, яка не сприяє демократії, в цьому винні не бідні, а бідність як така. Гаррі чітко не вказав, до якого ступеня можуть змінитись ці переконання, якщо вони вже існують. Особисто я вважаю, що їх можна змінити, і навіть більшою мірою, ніж на це слід було б розраховувати. Ці твердження – як визнавав Гаррі – вимагають детальнішого й більш систематичного дослідження, ніж це було можливо у вже згадуваній його праці з даного приводу.

Раціональний вибір не завжди спрацьовує, але якщо він застосовується коректно – він дає відмінні результати; і в наших силах позначити межі, де він добре функціонує. Крім того, оскільки він є точним (або, принаймні, часто точним, коли практики уникають спокуси в усьому бачити вигоди), раціональний вибір багато про що може розповісти, навіть коли й не спрацьовує. Культурологічна теорія є аморфнішою. Мої друзі серед прихильників теорії раціональної дії можуть визнати обмеження їхнього підходу, але так само можуть сказати, що неможливо отримати перемогу над чимось просто так, задарма. Як сказав Кен Шепсл (Ken Shepsle) у своїй пораді “прогулянки з крилами”: “Не відривайтеся від твердої поверхні, доки не знайдете чогось кращого, за що можна триматись”.

Отже, все це вказує на потребу, про яку невпинно писав Гаррі Екстейн у своїх працях, а саме на систематичніші дослідження. Зараз не проводяться дослідження соціалізації, але вчені можуть знову взятися за них. Потрібно зробити також багато інших речей. Як сказав Гаррі про свою Теорію Стабільної Демократії: “Майже все, що необхідно зробити для обґрунтування теорії, все ще потрібно зробити”¹⁸. На початку своєї кар’єри я був пов’язаний з культурологічними теоріями у політиці. З роками я став скептичнішим, і більше зосередився на структурних обмеженнях і тому, як вони впливають на окремих суб’єктів політичної діяльності; я ставився скептично не стільки до важливості культури та культурних відмінностей, як до нашої спроможності виміряти культуру та оцінити її причинні наслідки. Та я вважаю, що нам потрібно атакувати цю проблему з усіх боків: досліджувати природу вибору, де відбувається процес підрахунку, з огляду на довготривалі орієнтації (і на шляхи формування цих орієнтацій), а також зважаючи на обмежені ресурси, що їх мають соціальні інститути. Це велике завдання, але воно підтримуватиме нас у формі. Поки що в нас немає відповідей, але все більш нагальною стає потреба їх знайти.

Перспективи раціональної дії і культурологічні перспективи продовжуватимуть конкурувати між собою. Думка, що теорія раціональної дії збирається все підкорити – і

¹⁸ Harry Eckstein, *Regarding Politics* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1992), p. 223.

що вона повинна або виграти, або програти боротьбу – часто зустрічається в нашій дисципліні. Коли ми представляємо на конференціях, присвячених оцінці раціональної перспективи у політиці, наше дослідження з питань раціонального вибору та його зв'язку із участю громадян у політичній діяльності, найбільший конфлікт і критику викликає думка, що теорія раціональної дії іноді корисна, і що можна встановити умови, за яких вона найбільш корисна. Критичні постріли лунають з усіх боків: як від фундаменталістів теорії раціонального вибору, які твердять, що нам слід змінити наше формулювання на “завжди корисна”, так, часом і з боку категоричних противників теорії раціональної дії, які наполягають на тому, щоб замінити “іноді” на “рідко або ніколи”.

Та, можливо, існують ще якісь варіанти, окрім перемоги або поразки. З'являється все більше праць, котрі (у дуже цікаві способи) поєднують перспективу раціональної дії з тим, що можна назвати культурологічною перспективою, і це має користь для обох перспектив. Я вважаю, що можна лише вітати політологію як науку за те, що вона здатна дебатувати про різні підходи – від теорії раціональної дії до постмодернізму (що б це не було), але при цьому залишатись у межах свого предмету. Якщо подивитись на інші науки – історію, соціологію та інші гуманітарні дисципліни – відчувається різниця. Вони поділені на ворожі табори. Ми ж залишились сім'єю в соціальній науці – із сімейними суперечками, як це завжди буває, але ми зберегли зв'язки. Я не впевнений, але мені здається, що так відбувається завдяки самому предмету нашої науки. Адже, як дослідники політики і управління, ми знаємо про труднощі прийняття колективних рішень, коли навколо обстоюються різні інтереси, а також про важливість компромісу. Чому ми можемо збирати під однією парасолькою різні альтернативні погляди? Очевидно, через дві можливі причини. Діяти саме таким чином є інструментально раціональним: якщо академічні факультети не ворогують, це знижує операційні витрати, декани надають вагомішу підтримку скоріше дружнім, ніж ворогуючим факультетам, і таке інше. Безумовно, це є частиною культури нашої дисципліни.