

## ТИПЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ В ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Д. Н. Брикет<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Институт социологии ФНИСЦ РАН.

109544, Россия, Москва, ул. Большая Андроньевская, д. 5, стр. 1

---

Для цитирования: Брикет Д. Н. Типы справедливости в договорных отношениях // Социологическая наука и социальная практика. 2021. Т. 9. № 1. С. 172–185. DOI: 10.19181/snsp.2021.9.1.7880

---

**Аннотация.** Для анализа проявления социальной несправедливости в тех или иных ситуациях в обществе необходимо прежде всего изучить, как она возникает в межличностном взаимодействии. В исследованиях зарубежных авторов по этому вопросу имплицитно или эксплицитно фигурирует логика, свойственная теории социального обмена Дж. Хоманса. В статье описывается, от каких теорий отталкивался Хоманс при создании своей концепции, каким образом влияют на действия индивида, полученные им «вознаграждения» и «издержки», и почему Хоманс не боялся отстаивать методологический принцип психологического редукционизма. В данной работе рассматриваются положения теории социального обмена и их применимость в оценках феномена социальной справедливости, будь то распределительная, процедурная или интеракционистская направленность. В рамках распределительной справедливости рассматривается то, как стороны социального обмена оценивают справедливость полученных «вознаграждений»; к сфере изучения процедурного способа относятся «честность» процедур и процессов, с помощью которых производится распределение «вознаграждений»; область интересов интеракционистского направления – сам актор, который участвует в процессе социального обмена. Также в статье исследуется специфика таких видов социального обмена, как договорный и взаимный. Договорным видом социального обмена именуется отношения, в которых совместными усилиями устанавливаются договорённости и условия, благодаря которым становится возможным получение «вознаграждений». В противовес договорному социальному обмену, взаимный не подкрепляется какими-то юридическими ограничениями. В статье описывается, почему не подтвердилась гипотеза о том, что договорный вид социального обмена участники будут рассматривать как более справедливый. Помимо этого, в данной работе анализируются пригодность использования договорного и взаимного социального обмена в контексте теории социального обмена Дж. Хоманса, и уместность их рассмотрения в рамках концепции «вознаграждений» и «издержек».

**Ключевые слова:** социальный обмен; социальное взаимодействие; вознаграждения; издержки; распределительная справедливость; процедурная справедливость; интеракционистская справедливость; договорный обмен; взаимный обмен

Социальная справедливость относится к тем инструментам, при помощи которых индивиды определяют честность того или иного поступка. Однако, в отличие от объективно существующих законов или регламентированных социальных норм, справедливость любого действия определяется личной оценкой индивида. Если справедливость обычно рассматривают как одну из категорий

этики, социальная справедливость затрагивает вопросы, касающиеся отношений индивида с обществом. Почему возникают ситуации, когда человек сетует на несправедливость сложившегося положения, где эффективность социальных норм оказывается не такой заметной? Сложность этого вопроса состоит в том, что какого-то единого регулятора справедливости, к которому могли все обращаться, по крайней мере в явном виде, не существует. К этому стоит добавить трудность изучения справедливости как таковой: многогранность определения расплывает предмет исследования, абстрактность понятия требовательна к индексам научного исследования. Однако, несмотря на такие характеристики этой концепции, исследования социальной справедливости регулярно проводятся и пользуются в настоящее время в социологии не меньшей популярностью, чем во второй половине XX в. В большей степени они сосредотачиваются вокруг межиндивидуального взаимодействия. Приоритетность этого объекта исследования имеет несколько причин. Во-первых, на уровне элементарного социального взаимодействия обнаружить закономерности появления оценки обстоятельств с точки зрения справедливости становится более возможным. Взаимодействие двух индивидов требует меньших усилий для создания подобных экспериментальных ситуаций. Во-вторых, причины появления несправедливости между двумя индивидами в социальном взаимодействии могут распространяться и на более масштабные структуры. Происхождение социальной справедливости в локальных группах позволит расширить представления о ней на макроуровнях.

Причина, по которой анализ тех или иных сторон социальной справедливости удобнее производить в рамках социального взаимодействия, а не какого-либо иного процесса, заключается в его элементарности. Чего нельзя сказать об уровне каузальности, требуемой для описания и объяснения как составных частей социального взаимодействия, так и процесса самого по себе. В данном случае элементарность подразумевает исходное состояние любого социального явления как интеракционистского. Если бы не существовало социального взаимодействия, не было бы возможным развитие макроструктур общества. Вследствие структурной составляющей социального взаимодействия, для которого достаточно двух индивидов, чтобы иметь право таковым называться, была предпринята попытка называть это социальное поведение элементарным [19]. Учитывая сложность, с которой социологу даётся решение называть некоторую обнаруженную логику законом, необходимо определиться с тем, какие действия и мотивации можно назвать типичными при тех или иных обстоятельствах в интеракционистском способе коммуникации. Помимо того, что социальное взаимодействие является главным структурообразующим процессом общества, оно также является наиболее интенсивным, так как осуществляется непосредственная межиндивидуальная интеракция. Социальное взаимодействие между двумя индивидами или, другими словами, лицом к лицу позволяет в меньшей степени сосредотачиваться на сторонних факторах, которые приобретают значение при увеличении единиц взаимодействия и при более опосредованных способах коммуникации.

При включении в социальное взаимодействие третьей стороны, особенности и черты которой были ещё описаны Г. Зиммелем, объяснения того, почему одна из сторон станет рассматривать действия по отношению к ней как социально несправедливые, станут более комплексными и менее предсказываемыми [3]. Это не означает, что третья сторона кардинально меняет структуру взаимодействия между двумя индивидами, однако должное изучение процессов, протекающих при интеракции обеих сторон, обеспечит лучшее понимание последствий включения в теорию третьей стороны [4; 15].

В рамках работ западных авторов по изучению социальной справедливости в пределах межиндивидуального взаимодействия применяется теория социального обмена Дж. Хоманса [10]. Хоманс руководствовался положениями бихевиоризма и «экономического человека» Дж. Милля и А. Смита [6; 9]. Хоманс хотел реабилитировать понятие «экономического человека», которое стало приобретать негативные коннотации алчного и нацеленного на материальные ценности индивида. Для Хоманса «экономический человек» – это обычный человек, не ограниченный в ценностной ориентации денежными средствами. Люди в своей привычной жизни стараются рассматривать любые вещи исходя из получаемой от них выгоды. Соответственно, когда дело касается не только экономических вопросов, человек склонен действовать исходя из тех же принципов. Критика, которой подвергался Хоманс, в первую очередь была направлена на психологический редукционизм социологической реальности [12; 16]. Хоманс рассматривал себя как психологического редукциониста и сам, однако ему не казалось, что такая формулировка является критикой его позиции [26]. Скорее акцент на психологическом бихевиоризме был ответом на неспособность социологии представить генерализованное и типологическое объяснение социального взаимодействия и, как следствие, законов социального мира. По мнению Хоманса, теоретические концепции социологии были зажаты в рамках некоторых условностей и конкретных примеров, чтобы быть способными возвыситься до более обобщающих типов объяснений [10]. Отталкиваясь от этой гипотезы, создатель теории социального обмена предпринял попытку проинтерпретировать «элементарное социальное поведение», опираясь на психологические принципы. Основное внимание учёного сосредотачивается на социальном взаимодействии, потому что на нём удобнее всего проиллюстрировать мотивации и намерения, с которыми сталкиваются люди при социальном обмене.

Теория Хоманса базируется на «вознаграждении» и «издержках» как основных регуляторах повторяемости социальных действий [21]. «Вознаграждением» в данном случае будет выгода, которую получает одна сторона при взаимодействии с другой, «издержки» – её отсутствие или ещё более негативные последствия [2]. Если обеим сторонам социальный обмен предрекает в большей степени «вознаграждения», чем «издержки», скорее ему суждено будет состояться. Однако вывод индивид способен будет сделать по отношению к другой стороне только в процессе социального взаимодействия и по его окончании. Успех про-

изведённого социального обмена будет определять возможность возникновения и дальнейшую устойчивость социальных отношений между производившими интеракцию. Иной вопрос состоит в том, как человек способен выявить для себя, что определённое социальное взаимодействие скорее позволит ему максимизировать «вознаграждения» и минимизировать «издержки», а не наоборот. Хоманс утверждает, что человек справляется с данной задачей с помощью ассоциативного ряда и обращения к опыту похожей ситуации. Если грядущий социальный обмен напоминает индивиду успешный опыт подобной ситуации, случившейся в прошлом, с большей вероятностью он будет отталкиваться от этого результата при принятии решения об участии в нём. Чем более схожа ситуация социального взаимодействия с произошедшей, тем скорее индивид будет отталкиваться от опыта его проведения. Чем более успешным был данный опыт, тем скорее он вступит в социальное взаимодействие похожего рода [6]. Не стоит забывать о том, что ситуация включает и саму сторону, с которой приходится входить в контакт. Уровень ожидания «вознаграждений» и «издержек» при взаимодействии с коллегой по работе, постоянно нуждающимся в помощи, будет различаться с сотрудником, стоящим выше по статусу и рангу в этой компании. Акт социального обмена скорее всего будет включать в себя менее значительные интеракции, которые тоже будут взвешиваться, отталкиваясь от соображений выгоды. Однако пока «вознаграждения» от результата состоявшегося социального взаимодействия будут перевешивать возможные «издержки», возникающие в процессе достижения поставленной задачи, такой социальный обмен не будет прекращаться. В то же время устойчивость в потребности «вознаграждений» обеих сторон будет обеспечивать регулярность такого социального обмена. Другими словами, чем чаще каждая из сторон будет «вознаграждать» другую, тем скорее такое социальное взаимодействие будет повторяться [7].

Помимо количественной стороны вопроса «вознаграждений» и «издержек» существует ценностный аспект, который играет не меньшую роль в выборе предпочтительного партнёра для взаимодействия. Уровень ценности «вознаграждения» от того или иного вида социального обмена будет сказываться на том, насколько сильно индивид будет готов пожертвовать своими интересами, то есть увеличить «издержки» ради достижения превышающей затраты выгоды. Соответственно, чем ценнее для человека «вознаграждение» от услуги, которую ему может оказать другой, тем чаще он будет вступать в такое социальное взаимодействие. Ценность любой деятельности определяется запросами на неё, от кого бы они ни исходили [1]. По этой причине устойчивость социального обмена сторонами поддерживается настолько, насколько ценными для них являются «вознаграждения» от подобного действия. Впрочем, виды устойчивых социальных обменов встречаются не так часто, как те, в которых уровень «вознаграждений» становится неудовлетворительным; «издержки» превышают положительные стороны взаимодействия. Такие последствия интеракций приводят человека к поиску альтернатив. В то же время может случиться так, что «вознаграждение»

от социального взаимодействия перестанет быть ценным в силу того, что оно происходило слишком часто. Например, Хоманс рассказывает о работнике, которому не хватает компетенции в вопросе, поэтому он прибегает к помощи коллеги, так как пока сам не способен справиться с возложенной задачей [10]. В ответ на оказываемую помощь сторона получает «вознаграждение» в виде благодарственных речей или других, возможно, более материальных видов поддержания мотивации дальнейшего общения. По мере развития социальных отношений ценность «вознаграждения» может начать угасать как для одной, так и для другой стороны: один развил свои навыки и теперь способен справляться с задачей без сторонней помощи, другой перестал придавать значение вознаграждению. Ослабление социального обмена может быть также связано с тем, что «издержки», которые было необходимо претерпевать для получения итогового «вознаграждения», стали перевешивать его ценность. Предположительно, «вознаграждение» и «издержки» достаточно взаимозависимые структуры, каждая из которых оказывает давление на другую.

К положению о пресыщении получаемой выгодой следует также добавить состояние депривации от несоответствия фактического «вознаграждения» ожидаемому. Такая ситуация представляет собой промежуточное состояние между полным соответствием либо превышением ожидаемого над действительным и отсутствием «вознаграждения» от одной из сторон. «Вознаграждение», которое было необходимо и ценно на ранних этапах социального обмена с определённой стороной, перестало быть желанным в силу изменения потребностей первой стороны или неудовлетворительного выполнения условия второй стороной. Это может быть менее эмоциональное проявление благодарности, недостаточное для решения задачи оказания помощи. Логическим продолжением такого социального обмена будет его завершение. Изменяется как партнёр, с которым будет вестись интеракция, так и цель, ради которой поиск иных социальных обменов будет производиться.

Обычно социальный обмен поддерживается между партнёрами при тех обстоятельствах, когда обе стороны в равной степени удовлетворены соотношением «вознаграждений» и «издержек». Однако успех социального обмена может также зависеть от нормативных ориентаций индивида. Если индивид посчитает полученную им долю «вознаграждений» незаслуженно избыточной, для него может оказаться более значимым вернуть справедливое распределение. Альтернативное развитие событий ждёт социальный обмен, при котором фрустрация достигнет такого уровня, при котором восстановление справедливости станет более ценным «вознаграждением» для угнетаемой стороны. Например, партнёры прекращают сотрудничество ради завершения утасаживающего социального обмена, где всё менее ценными становятся «вознаграждения» и саму ценность приобретает освобождение от такого рода отношений. Индивиды приходят к заключению, что «издержки», требуемые для осуществления интеракций, превосходят по затратам получаемое «вознаграждение», и сам выход из такого рода коммуникаций становится

«вознаграждением» для одной или более сторон. Эта ситуация демонстрирует как пресыщение от получаемой выгоды приводит к угасанию социального обмена. В то же время может сложиться ситуация, когда вклад в процесс социального обмена, уровень «издержек» и затрат одного из участников взаимодействия настолько высоки, что отсутствие ответного «вознаграждения» приводит к смене ценностных ориентиров. Для человека становится более ценным вопрос справедливого распределения ресурсов, чем сами ресурсы. Подобное умозаключение может прийти и к человеку, получившему гораздо большее «вознаграждение», чем то, на которое он рассчитывал. Конечно, для того чтобы положение стало складываться подобным образом, ценность распределительной справедливости должна оказаться более значимой, чем потенциальные и актуальные «вознаграждения» от такого рода социального обмена. Иногда имеют место ситуации, при которых властный ресурс распределён неравномерно между сторонами взаимодействия. В такого рода случаях, каким бы несправедливым ни являлся социальный обмен, более депривированная сторона интеракций может считать поддержание и сохранение такого рода связи главным «вознаграждением». Подобные ситуации могут возникать, когда индивиды считают, что поддержание социального обмена с более высокими по социальному статусу партнёрами окажет положительное влияние на их дальнейшее положение. Социальный обмен между работодателем и сотрудником также можно рассматривать как обстоятельство, при котором для второй стороны получаемое «вознаграждение» является либо необходимым, что значительно снижает ценность «издержек», либо допустимым. Однако невозможно однозначно детерминировать поведение сторон, основываясь на соотношении ресурсов, которыми они обладают. У каждого человека есть пределы допустимых «издержек», которые он готов терпеть ради получения «вознаграждения», поддерживающего такой вид социального обмена. Но такие границы бывают часто преодоленными, что символизирует собой наступление в большей степени убыточного, чем выгодного взаимодействия. Чем больше такого ущерба связано с нарушением правил распределительной справедливости, тем более раздражительным будет эмоциональное состояние стороны, которая оказывается в убытке от этого нарушения. Различные виды справедливости тем самым являются значимыми аспектами социального взаимодействия.

Положения теоретической концепции Хоманса наталкивают на мысль, что ценность справедливости в процессах социального обмена непостоянна. Не каждое социальное взаимодействие подразумевает под собой справедливое распределение «вознаграждений» и затрат для их получения. Более того, социальный обмен может осуществляться не на равных условиях, которые могут восприниматься как несправедливые не вовлечённой стороной. Но такого типа социальные взаимодействия существуют, и, возможно, дилеммы относительно справедливости данных процессов даже не возникают у одной или другой стороны. Это может быть связано с такими «вознаграждениями», которые оказываются латентными при поверхностном рассмотрении социального взаимодействия. Неравномерность

распределения выгод, затянутая продолжительность социального обмена, несопоставимый уровень «издержек» — всё это может восприниматься не как негативные аспекты интеракции, а как мотивация для воспроизведения «вознаграждений», находящихся вне подобных отношений, однако оказывающих на них непосредственное влияние. Это может касаться ценностей, укрепляемых при помощи определённых социальных взаимодействий. Если известно, в силу какой мотивации сторона, оказавшаяся в невыгодном положении, вступила в отношения обмена, тогда несправедливость итогового вознаграждения можно пересмотреть. Например, желание оказать помощь коллеге было мотивировано стремлением убедиться в собственной компетентности и профессионализме. Отсутствие «вознаграждения» в виде благодарности за помощь не станет существенно влиять на структуру социального обмена, так как благодарность в данном случае может иметь только второстепенную ценность. Соответственно, иногда сами отношения обмена становятся главным «вознаграждением». С подобными вещами приходится сталкиваться современным исследователям социальной справедливости при изучении социального взаимодействия [20].

Для того чтобы проинтерпретировать различные типы справедливости с точки зрения концепции социального обмена, следует в первую очередь определиться с типами социальной справедливости, которые встречаются в социальном взаимодействии, а также с видами социальных интеракций, особенности различий которых позволяют проверить применимость к ним теории Хоманса.

Существует несколько способов оценки социальной справедливости. В первую очередь, анализ может производиться через исход или результат проведения социального взаимодействия. Социальный обмен требует от его участников определённых усилий и затрат. В зависимости от того, какой вклад в этот процесс вносит участник, он определяет в первую очередь для себя уровень ожидаемого «вознаграждения». Если при завершении социального обмена кто-либо из участников считает несправедливым распределение итогового «вознаграждения», социологами этот вопрос рассматривается в рамках оценки типа справедливости [24]. С этой точки зрения стороны социального обмена оценивают справедливость полученных «вознаграждений», определяющих дальнейшую воспроизводимость подобного рода интеракций. Таким образом, индивиды наделены соответствующим социальным взаимодействием уровнем ожидания справедливости, который складывается из их предыдущего опыта интеракций, социальных норм и сравнений социальных характеристик партнёров и ситуации. В более ранних теориях обмена считалось, что оценка распределительной справедливости производилась в сравнении с конкретными другими, то есть действующим партнёром социального обмена [12]. Впоследствии в теориях обмена внимание было сосредоточено на сравнении более общих «стандартов справедливости» [13; 23].

К следующему способу оценки социальной справедливости следует отнести процедурную справедливость. В этом направлении рассматривается и анализируется в большей степени «честность» процедур и процессов, с помощью которых

производится распределение «вознаграждений» [24; 25]. С этой позиции часто придаётся большее значение тому, каким образом приобретаются и достигаются «вознаграждения», чем равномерность их распределения. Некоторые теоретики процедурной справедливости утверждают, что справедливая коммуникация и действия в процессе ведения социального обмена оказываются более фундаментальными, чем справедливые «вознаграждения», и считают, что процедурная справедливость влияет на восприятие дистрибутивной справедливости. В сферу интересов данного направления входят как формальные процедуры принятия решений, так и межличностные взаимодействия (обращения) [18]. Обращения оказались настолько обособленными и интересными само по себе, что выделились в третий тип оценки социальной справедливости. Приверженцы ценности особенностей межличностных коммуникаций проводили различие между формальными решениями и человеческим отношением. Для них областью исследования стал актор, участвующий в процессе социального обмена [14].

Рассмотрение этих способов оценки социальной справедливости в контексте теории Дж. Хоманса позволяет усматривать в ней комплексность ныне размежёванных подходов к изучению социального взаимодействия. Сосредоточившись на какой-либо из областей исследования социальной справедливости, социологи раскрывают новые возможности подходов к её изучению. Однако такое методологическое разделение снижает значение ценностного аспекта в условиях социального обмена. При анализе отношений в рамках социального обмена с позиций их справедливости можно использовать любой из способов, описанных выше. Индивиды могут ценить социальный обмен прежде всего за его процедурную корректность. Тогда для них имеет первостепенное значение справедливая регуляция процедур и процессов, обеспечивающих достижение «вознаграждений». С другой стороны, на индивида может влиять сложившееся впечатление о партнёре при принятии решений о справедливости того или иного действия. В этом случае более резонным может стать изучение зависимости оценки справедливости от привлекательности партнёра. Такой вид «вознаграждения» оказывается для него более значимым, чем те «издержки», с которыми приходится сталкиваться при итоговом распределении выгод. Точно так же может возникнуть ситуация, когда ущерб, наносимый стороне социального обмена от процедурной несправедливости, несоизмерим с «вознаграждением» от итогового справедливого распределения ресурсов. Соответственно, помимо высокой ценности справедливости для индивида в целом, что следует из предыдущего опыта честных/нечестных решений, существуют также устойчивые ценностные ориентации, отвечающие за выбор предпочтительного «вознаграждения».

Помимо различных типов оценивания социальной справедливости существует разделение социального обмена на договорный и взаимный [16]. В договорном взаимодействии партнёры совместно определяют договорённости и условия, благодаря которым становятся возможными равномерные или неравномерные «вознаграждения». Такой род обмена обеспечивает гарантии

получения выгоды, так как обязывает обе стороны соблюдать условия соглашения. При идеальной ситуации прозрачности достигнутых договорённостей стороны находятся в потенциально взаимовыгодном положении, так как открытой предстает область ответственности и обязанностей, которые привычно соблюдаются в социальном обмене. Договорный вид социального обмена скорее будет рассматриваться участниками как более справедливый из-за более явного определения требуемых «издержек» и ожидаемых «вознаграждений». Однако эмпирические работы по анализу данной гипотезы перевернули представление о договорном взаимодействии [25].

Оказалось, что достижение договорённости и сопутствующие этому факторы провоцируют более конфликтное отношение к партнёру. Социальный обмен вместо того, чтобы рассматриваться как честный, начинает восприниматься участниками как несправедливый.

В отличие от договорного взаимный социальный обмен в меньшей степени основывается на каких-то фиксированных и устойчивых правилах. Если ещё более широко описать этот вид обмена, то это обычное социальное взаимодействие, которое не ограничено какими-либо структурными правилами. Каждая из сторон находит определённую выгоду от такого социального обмена, однако не может с точностью быть уверенной в том, когда и будет ли вообще получено «вознаграждение». По мере получения ожидаемых выгод в процессе социального обмена стороны укрепляют и развивают свои отношения, что, однако, тоже нельзя назвать детерминантой. При внешнем обозрении взаимного социального обмена не всегда понятно, какие «вознаграждения» каждой из сторон он сулит. Опосредованные мотивации и причины ведения взаимного социального обмена не позволяют фактически устанавливать наличие или отсутствие неравенства. Помимо этого, притязания самих участников интеракций более инертны — заявления о несправедливости звучат здесь гораздо реже, чем при договорном типе взаимодействия. И этому есть объяснение: предъявлять другой стороне требования справедливого отношения к себе опаснее и сложнее при размытых условиях того, что обеспечивает этому социальному обмену сохранность. Люди не готовы идти на конфликт с другой стороной из-за угрозы потери «вознаграждений» в социальном обмене, лишённом каких-либо гарантий его неразрывности. Вдобавок, самим индивидам достаточно сложно однозначно оценить, какая из сторон находится в невыгодном положении. ИмPLICITное состояние «вознаграждений» и независимость сторон, свойственные взаимному социальному обмену, не дают и так достаточно редко проявляемому конфликтному настроению реализоваться.

С другой стороны, договорный тип социального обмена стимулирует развитие конфликтных ситуаций и обеспечивает оправдание их неизбежности. Уверенности в своей правоте участникам взаимодействия придаёт тот факт, что у каждого есть круг обязанностей, которые они договорились соблюдать. Нарушение конвенциональных условий приводит к немедленным последствиям,

которые выражаются в упреках о несправедливых поступках, поддерживаемых правовой регламентацией. Знание того, что обвинение не будет безосновательным (достигается установлением несоответствия между договорённостью и действительной ситуацией), что социальный обмен будет находиться в фиксированном положении, делает более соблазнительным намерение инициировать конфликт. В договорном типе социального обмена, в отличие от взаимного, ситуация, связанная с соотношением потенциальных «вознаграждений» и «издержек» от конфликтно ориентированного поведения, совершенно обратная: открывается больше возможностей для получения «вознаграждения» и снижается количество «издержек».

Следует также отметить, что договорный тип социального обмена не всегда проявляется в виде заключения соглашений между сторонами. Более мягкая его форма может рассматриваться как опосредованные условия, предшествующие началу социального обмена, тем не менее влияющие на характер его ведения. В таких случаях индивиды имеют в распоряжении меньше карательных ресурсов, поэтому частота конфликтных ситуаций находится где-то между идеальными типами договорного и взаимного обменов, в зависимости от того, к какому типу больше тяготеет. Это могут быть как конфликт в общественном транспорте, где определённые группы индивидов имеют более выгодное положение с точки зрения общественных норм, чтобы занять сидячее место, так и позиция «клиент всегда прав» в отношениях продавца и покупателя. Каждая из сторон обладает своим ограниченным объёмом ресурсов, который помогает отстаивать справедливость позиции.

Рассмотренные характеристики и особенности, свойственные взаимному и договорному взаимодействию, позволяют сделать предположение о применимости теории Дж. Хоманса к каждому из них. Взаимный социальный обмен — достаточно трудный объект для эмпирического анализа. Делать предположения относительно мотивации и логики, которыми руководствуются участники взаимодействия, рискованно по причине их слабой выраженности для внешнего наблюдателя. Помимо этого, сами участники социального обмена не всегда могут с точностью сказать, не только ради чего поддерживаются партнёром эти отношения, но и какая их собственная вовлечённость в процесс. Идеальные типы взаимных социальных обменов — дружба, любовь, родственные отношения и т. д. Они являются таковыми и, пока в жизнь участников не внедряются принуждающие к взаимным обязательствам условия. Однако пока участники социального обмена состоят в свободном социальном взаимодействии, нет никаких оснований ожидать от сторон соблюдения правил. Возможно, по этой же причине Хоманс исключает такого рода социальные взаимодействия из теоретической концепции социального обмена. Что касается договорного типа социального обмена, стимулы вступления и поддержания таких процессов более открытые и прозрачные. Это позволяет более безболезненно внедрять теоретические положения о логике ведения социального взаимодействия в рамках «вознаграждений»

и «издержек». Будучи осведомлённым об условиях и принципах договора, ограничивающего как деятельность, так и интенции участников социального обмена, социолог лучше понимает, почему ситуацию могут рассматривать как несправедливую. Критика теории Хоманса заключалась в ограниченности восприятия человеческих отношений через перспективу поиска выгоды. Такое положение применимо к оценке взаимного социального обмена, где логика «вознаграждений» и «издержек» не добавляет ничего нового к обыденному пониманию социальных отношений. Однако закрытость такой конструкции ведёт к более замкнутому договорному типу социального обмена, что видно на примере возросшей популярности идей Хоманса в исследованиях вопросов социальной справедливости.

## Список литературы

1. Американская социологическая мысль : тексты / Сост. Е. И. Кравченко ; под общ. ред. В. И. Добренкова. М. : Изд-во МГУ, 1994. 495 с.
2. *Девятко И. Ф.* Обмена социального теории // Большая российская энциклопедия: [в 35 т.] / гл. ред. Ю. С. Осипов. М. : Большая российская энциклопедия, 2013. Т. 23. С. 487–488.
3. *Зиммель Г.* Избранное : [в 2 т.] / [сост.: С. Я. Левит, Л. В. Скворцов ; отв. ред. Л. Т. Мильская]. М. : Юрист, 1996. Т. 1. 670 с.
4. *Зиммель Г.* Эссе о чужаке / Пер. А. Филиппова // Социологическая теория: история, современность, перспективы. СПб. : Владимир Даль, 2008. С. 9–14.
5. *Милль Дж. С.* Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей // Философия экономики. Антология / Под ред. Д. Хаусмана, М. : Институт Гайдара, 2012. С. 987–1023.
6. *Осипов Г. В.* История социологии в Западной Европе и США / П. П. Гайденко, Л. Г. Ионин, Х. Йоас [и др.]. М. : Норма, 1993. 423 с.
7. *Ритцер Дж.* Современные социологические теории / [Пер. с англ. А. Бойков, А. Лисицына]. 5-е изд. СПб. : Питер, 2002. 688 с.
8. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов : [пер. с англ.] М. : Эксмо, 2009. 956 с.
9. *Хоманс Дж.* Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология / Под ред. В. И. Добренкова. М. : Изд-во Московского университета, 1984. С. 82–91.
10. *Хоманс Дж.* Социальное поведение: его элементарные формы // Социальные и гуманитарные науки. Серия II. Социология. 2001. № 2. С. 117–163.
11. *Abrahamson B.* Homans on exchange // American Journal of Sociology. 1970. Vol. 76. P. 273–284.
12. *Adams J. S.* Inequity in Social Exchange // Advances in Experimental Social Psychology. 1965. Vol. 2. P. 267–299.
13. *Berger J., Anderson B., Cohen B.* Structural Aspects of Distributive Justice: A Status Value Formulation // Sociological Theories in Progress. Vol. II. Boston: Houghton Mifflin, 1972. P. 119–146.
14. *Bies R.* Interactional (In)Justice: The Sacred and the Profane // Advances in Organizational Justice. Stanford University Press, 2001. P. 89–118.

15. Collett J. L. (Re)Integrating Simmel in Contemporary Social Exchange: The Effect of Nonpartisans on Relational Outcomes // *Social Forces*. 2011. Vol. 90. № 2. P. 617–637.
16. Ekeh P. *Social exchange theory: The two traditions*. Cambridge (Mass.), 1974. 237 p.
17. Hegtvedt K., Killian C. Fairness and emotions: Reactions to the process and outcomes of negotiations // *Social Forces*. Sept. 1999. Vol. 78. № 1. P. 269–302 DOI: 10.1093/sf/78.1.269.
18. Goffman E. *Interaction ritual: essays on face-to-face interaction*. Chicago : Aldine, 1967.
19. Homans G. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974. 386 p.
20. Jameson S. Principles of Social Interaction // *American Sociological Review*. 1945. Vol. 10. № 1. P. 6–12.
21. Jasso G. A New Theory of Distributive Justice // *American Sociological Review*. 1980. Vol. 45. № 1. P. 3–32.
22. Leventhal G., Jurgis K., J. and Fry W. *Beyond Fairness: A Theory of Allocation Preferences. Justice and Social Interaction*, 1980. № 3. P. 167–218.
23. Lind E., Tyler T. *The Social Psychology of Procedural Justice*. Plenum, 1988. DOI: 10.1007/978-1-4899-2115-4
24. Molm L., Peterson G., Takahashi N. In the Eye of the Beholder: Procedural Justice in Social Exchange // *American Sociological Review*. 2003. Vol. 68. № 1. P. 128–152.
25. Molm L., Collett J., Schaefer D. Conflict and Fairness in Social Exchange // *Social Forces*. June 2006. Vol. 84. № 4. P. 2331–2352.
26. Swanson G. On Explanations of Social Interaction // *Sociometry*. 1965. Vol. 28. № 2. P. 101–123.

#### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Брикет Денис Николаевич – лаборант-исследователь, Институт социологии ФНИСЦ РАН, Москва, Россия. E-mail: unsade@mail.ru

Дата поступления в редакцию: 30.11.2020. Принята к печати: 09.02.2021.

DOI: 10.19181/snsp.2021.9.1.7880

## Types of Justice in Contractual Relationships

Denis N. Briket<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Institute of Sociology of FCTAS RAS.

5, b.1, Bol'shaja Andron'evskaja str., Moscow, Russia, 109544

**For citation:** Briket D. N. (2021). Types of Justice in Contractual Relationships. *Sociologicheskaja nauka I social'naja praktika*. Vol. 9. № 1. P. 172–185. DOI: 10.19181/snsp.2021.9.1.7880

**Abstract.** To analyze the manifestations of social injustice in various situations in society, it is necessary first of all to study how it arises in interpersonal interaction. In the studies of foreign authors on this issue, the logic inherent to the theory of social exchange by G. Homans appears implicitly or explicitly. The article describes which theories Homans based on when creating his concept, how the individual's actions are influenced by the “rewards” and “costs” received by him, and why Homans was

not afraid to defend the methodological principle of psychological reductionism. This paper discusses the propositions of this theory and their applicability in assessing the phenomenon of social justice, whether it is a distributional, procedural or interactional orientation. Distributive justice examines how the parties to social exchange assess the fairness of the “rewards” received; to the sphere of procedural studies – the “honesty” of the procedures and processes by which the distribution of “rewards” is made; the area of interest of the interactionist direction is the actor himself, who participates in the process of social exchange. The article also examines the specifics of such types of social exchange as contractual and mutual. A contractual type of social exchange is a relationship in which agreements and conditions are jointly established, thanks to which it becomes possible to receive “rewards”. In contrast to contractual social exchange, mutual exchange is not supported by any legal restrictions. The article describes why the hypothesis that the contractual type of social exchange will be viewed by the participants as more equitable has not been confirmed. In addition, this paper analyzes the suitability of using contractual and mutual social exchange in the context of G. Homans theory of social exchange, and the relevance of their consideration within the framework of the concept of “rewards” and “costs”.

**Keywords:** social exchange, social interaction, rewards, punishments, distributive justice, procedural justice, interactional justice, negotiated exchange, reciprocal exchange.

## REFERENCES

1. *Amerikanskaya sotsiologicheskaya mysl'*. (1994). [American sociological thought]. Ed. by V. I. Dobrenkov. M. : MGU publ. 495 p. (In Russ.)
2. Devyatko I. F. (2013). *Obmena sotsial'nogo teorii*. [Social sharing theory]. Bol'shaya rossiiskaya entsiklopediya: [v 35 t.] Ed. by Yu. S. Osipov. M. : Bol'shaya rossiiskaya entsiklopediya publ. Vol. 23. P. 487–488. (In Russ.)
3. Zimmel G. (1996). *Izbrannoye*. V 2 t. [Favorites. In 2 vol.]. Ed. by L. T. Mil'skaya. M. : Jurist publ. Vol. 1. 670 p. (In Russ.)
4. Zimmel G. (2008). *Ekskurs o chuzhake*. [Excursion about a stranger]. Per. A. Filippova. *Sociological theory: history, modernity, prospects*. Vladimir Dal publ. P. 9–14. (In Russ.)
5. Mill' D. (2012). *Ob opredelenii predmeta politicheskoi ekonomii i o metode issledovaniya, svoistvennom ei*. [On the definition of the subject of political economy and on the method of research peculiar to it]. *Filosofiya ekonomiki. Antologiya*. Ed. by D. Khausman. M. : Institut Gaidara publ. P. 987–1023. (In Russ.)
6. Osipov G. V. (1993). *Istoriya sotsiologii v Zapadnoy Yevrope i SShA*. [The history of sociology in Western Europe and the USA]. M. : Norma publ. 423 p. (In Russ.)
7. Ritzer J. (2002). *Sovremennyye sotsiologicheskiye teorii*. [Modern sociological theories]. 5th ed. St. Petersburg: Peter publ. 688 p. (In Russ.)
8. Smith A. (2007). *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov*. [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations], M.: Eksmo publ. (In Russ.)
9. Khomans Dzh. (1984). *Sotsial'noe povedenie kak obmen*. [Social behavior as an exchange]. *Sovremennaya zarubezhnaya sotsial'naya psikhologiya*. Ed. by V. I. Dobren'kov. M. : Izd-vo Moskovskogo universiteta publ. P. 82–91. (In Russ.)
10. Khomans Dzh. (2001). *Sotsial'noe povedenie: ego elementarnye formy*. [Social behavior: its elementary forms]. *Sotsial'nye i gumanitarnye nauki. Seriya 11. Sotsiologiya*. № 2. P. 117–163. (In Russ.)
11. Abrahamson B. (1970). Homans on exchange. *American Journal of Sociology*. Vol. 76. P. 273–284. (In Russ.)
12. Adams J. S. (1965). Inequity in Social Exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 2. P. 267–299.

13. Berger J., Anderson B., Cohen B. (1972). Structural Aspects of Distributive Justice: A Status Value Formulation. *Sociological Theories in Progress*. Vol. II. Boston: Houghton Mifflin. P. 119–146.
14. Bies R. (2001). *Interactional (In)Justice: The Sacred and the Profane*. *Advances in Organizational Justice*. Stanford University Press. P. 89–118.
15. Collett J. L. (2011). (Re)Integrating Simmel in Contemporary Social Exchange: The Effect of Nonpartisans on Relational Outcomes. *Social Forces*. Vol. 90. № 2. P. 617–637.
16. Ekeh P. P. (1974). *Social exchange theory: The two traditions*. Cambridge (Mass.). 237 p.
17. Hegtvedt K., Killian C. (1999). Fairness and emotions: Reactions to the process and outcomes of negotiations. *Social Forces*. Vol. 78. № 1. P. 269–302 DOI: 10.1093/sf/78.1.269.
18. Goffman E. (1967). *Interaction ritual: essays on face-to-face interaction*. Chicago : Aldine.
19. Homans G. (1974). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt Brace Jovanovich. 386 p.
20. Jameson S. Principles of Social Interaction. *American Sociological Review*. 1945. Vol. 10. № 1. P. 6–12.
21. Jasso G. (1980). A New Theory of Distributive Justice. *American Sociological Review*. Vol. 45. № 1. P. 3–32.
22. Leventhal G., Jurgis K., J. and Fry W. (1980). Beyond Fairness: A Theory of Allocation Preferences. *Justice and Social Interaction*. № 3. P. 167–218.
23. Lind E., Tyler T. (1988). *The Social Psychology of Procedural Justice*. Plenum. DOI: 10.1007/978-1-4899-2115-4
24. Molm L. D., Peterson G., Takahashi N. (2003). In the Eye of the Beholder: Procedural Justice in Social Exchange. *American Sociological Review*. Vol. 68. № 1. P. 128–152.
25. Molm L., Collett J., Schaefer D. (2006). Conflict and Fairness in Social Exchange. *Social Forces*. Vol. 84. № 4. P. 2331–2352.
26. Swanson G. (1965). On Explanations of Social Interaction. *Sociometry*. Vol. 28. № 2. P. 101–123.

#### INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

**Briket Denis Nikolaevich** – Research Laboratory Assistant, Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences. Moscow, Russia. *E-mail*: unsade@mail.ru

The article was submitted on November 30, 2020. Accepted on February 09, 2021.