

журнал социологических наблюдений и сообщений

Социальная реальность

4'2006

Журнал “Социальная реальность” – научный... или какой?

Публикация для ученого – то же самое, что печать для чиновника или оружие для военного, не имея их, он вообще не считается полноценным членом научного сообщества. Ученый должен что-то публиковать, и чем больше – тем лучше. Качество и содержание написанного, хотя иногда и принимаются во внимание, играют куда меньшую роль, чем количество.

Юревич А.В. Публикуйся или гибни... // Социологический журнал. 2002. № 1

Казалось бы, ответ на вопрос, вынесенный в заголовок, очевиден: все материалы журнала так или иначе связаны с исследованиями, а исследования – прерогатива науки, следовательно, журнал – научный. Но при этом он не похож на традиционные научные журналы: стиль его текстов и дизайн не соответствуют серьезному и строго научному жанру. Может быть, это научно-популярный журнал? Нет – ведь в нем наряду с более или менее доходчивыми объяснениями того, что хорошо известно специалистам, содержатся результаты оригинальных эмпирических исследований и теоретические обобщения.

Так к какому жанру относится и, следовательно, кому адресуется журнал “Социальная реальность”?

Говоря о **научных** журналах, надо принять во внимание, что в них ученые пишут для коллег-ученых. Авторы статей исходят из того, что у них есть некий общий с читателями объем специальных знаний, сведений. Они не озабочены тем, что их тексты могут быть непонятны, а руководствуются установкой: “не понял – значит, не дорос”. Научные журналы являются не только площадкой для размещения новой информации и обмена ею, они выполняют и другую функцию: печатая в таких журналах свои труды, авторы приобретают и/или подтверждают свой статус в научной среде, где значительную, если не самую главную, роль играет число выданных “на гора” публикаций. Поэтому научные журналы точнее будет называть научно-институциональными, так как они обслуживают не только коммуникативные, но и многие иные функции института науки.

“Социальная реальность” явно не относится к журналам такого типа.

Теперь о **научно-популярных** журналах. Кто-то может сказать, что их смысл состоит в том, чтобы просвещать широкие массы, приобщать их к достижениям науки, формировать “правильное” мировоззрение. Но это верхняя часть айсберга. Важнее, что для института науки жанр “науч-поп” служит средством приобретения общественного признания, столь необходимого для конкуренции с другими социальными институтами, претендующими, как и институт науки, на авторитет и ресурсы. Поэтому научно-популярные журналы эмоционально рассказывают об успехах и захватывающих перспективах науки, о сделанных открытиях и прорывах.

Научно-популярным журнал “Социальная реальность” назвать трудно: слишком узкая тематика, чересчур сухие тексты, да и о сделанных ранее научных открытиях здесь вряд ли будет идти речь.

Есть еще один “соседний” жанр – **интеллектуальные** журналы. В них социальные ученые – философы, историки, филологи, социологи, психологи, да и широко мыслящие “технари” и “естественники” – рассуждают о проблемах своих и смежных наук, адресуясь не только к профессионалам, но к любому “достаточно подготовленному” читателю. Здесь, как и в научно-популярных журналах, дозволительно отступление от строгих научных правил, но тем не менее обычно не делаются скидки на “слабо подготовленного” читателя, тексты остаются научно-специальными. Интеллектуальные журналы – это своего рода аналог жанра “науч-

поп”, но они ориентированы не на широкую любопытствующую публику, а на так называемую элиту, то есть людей ученых или не чуждых науки, способных осваивать почти-научные тексты и стремящихся к подпитке новыми идеями, к расширению кругозора и пополнению эрудиции.

Журналу “Социальная реальность” не хватает тематической широты и размаха мысли, чтобы быть отнесенным к описываемому жанру. Наш журнал слишком привязан к одному из видов эмпирических исследований социальной реальности – к социологическим опросам.

Вообще, когда говорится **об опросах**, всякий раз надо понимать, о каких сторонах этого сложного понятия идет речь. Во-первых, есть эмпирические результаты, то есть проценты опрошенных респондентов, давших те или иные ответы на заданные им вопросы. Во-вторых, с опросами связаны методические и технологические аспекты, без значения которых невозможны ни проведение опросов, ни понимание их результатов. Например, сама возможность получать выводы о мнениях десятков миллионов людей по случайной выборке, состоящей всего лишь из одной-двух тысяч респондентов, требует многократных разъяснений даже для многих специалистов. В-третьих, разговор об исследуемом посредством опросов объекте – о социальной реальности – предполагает теоретические размышления и обсуждение того, что ЭТО такое, как ОНО формируется, как трансформируется, на что и как влияет и т. д. В-четвертых, описания социальной реальности на основе анализа опросов нуждаются в методологии воссоздания субъективных интерпретаций, мотивирующих ответы респондентов, или, следуя А. Шюцу, конструирование интерпретаций второго порядка.

Таким образом, первое (результаты опросов) неясно без второго (методики проведения опросов), не осмысленно без третьего (теории социальной реальности) и бесполезно без четвертого (методологии интерпретации опросов). Поэтому, если внятно говорить об опросах, надо уделять внимание всем четырем компонентам, иначе в понимании опросов и, следовательно, в представлениях о социальной реальности будут существенные изъяны. С чем, кстати, постоянно на практике сталкиваются те, кто по тем или иным причинам интересуется опросами и пытается с их помощью понять, как устроено общество, что в нем происходит и куда оно идет.

Разумеется, опросный метод – не единственный инструмент познания социальной реальности, но это один из немногих действительно строгих инструментов. Он основан на научных фактах, опросы, если они сделаны правильно, дают воспроизводимые результаты, эти результаты осмысленны, если интерпретируются, исходя из осознанного и разумного представления об объекте исследований – о социальной реальности.

Получается, что для разговора о разных аспектах опросов – о методике, теории и методологии – надо смешивать обычно несмешиваемые жанры: научный, научно-популярный и собственно интеллектуальный. И все это нужно, чтобы в конечном счете тексты, описывающие результаты опросов, были доступны читателям, “обитающим” в социальной реальности и стремящимся к ее пониманию. Они, наши читатели, – не столько ученые и интеллектуалы, сколько социальные практики, наделенные достаточной живостью ума и здравым смыслом.

Итак, оказывается, что журнал “Социальная реальность” должен быть “межжанровым” и даже отчасти эклектичным. Следовательно, на вопрос, вынесенный в заголовки, нет однозначного ответа. Наш журнал – видимо, представитель плохо определенной ниши **популярно-специальных** журналов. Не настолько популярных, чтобы оттолкнуть специалистов, и не настолько специальных, чтобы отпугнуть вдумчивых читателей. ■

Интеллектуальный журнал – это прежде всего журнал идей. Или лаборатория, эволюция этих идей.

Марк Печерский, главный редактор журнала “Интеллектуальный форум”. Из выступления на дебатах о роли журналов в РГГУ 1 ноября 2001 года.
www.russ.ru

“...поле наблюдения социального ученого – социальная реальность – имеет специфическое значение и структуру релевантности для человеческих существ, в нем живущих, действующих и думающих. С помощью набора конструктов обыденного знания они расчленили и по-своему интерпретировали этот мир, данный им в опыте как реальность их повседневной жизни. Именно их мыслительные объекты определяют их поведение путем мотивации. Мыслительные же конструкты социального ученого, чтобы постичь эту социальную реальность, должны быть основаны на объектах мышления, сформированных в рамках обыденного сознания людей... Таким образом, конструкты социальных наук являются, так сказать, конструктами второго порядка, то есть конструктами конструктов...”

Шюц А. Формирование понятия и теории в социальных науках / Избранное: Мир, светящийся смыслом. М.: РОССПЭН, 2004

Open
for
the
first
time



Г. Кертман

Межличностное доверие в России

Уровень межличностного доверия в той или иной стране во многом предопределяет перспективы экономического прогресса и роста благосостояния, а также дееспособность гражданского общества и устойчивость демократических институтов – это положение в последние десятилетия получает все более разнообразные и убедительные обоснования в самых различных сферах и направлениях социального знания*. Когда недоверие рядовых граждан к другим людям является преобладающей социальной нормой – иначе говоря, когда в обществе наблюдается дефицит социального капитала**, – возможности добровольной кооперации, сотрудничества в достижении любых общих целей оказываются весьма ограниченными. В хозяйственной деятельности это ведет к высоким транзакционным издержкам, снижающим эффективность экономики в целом и препятствующим росту уровня жизни населения, а в политической сфере – к слабости институтов представительной демократии. “Парадигма «всегда обманывай» может предопределить будущее той части мира, где социальный капитал в недостатке или же отсутствует. Для политической стабильности, для эффективности правительств и даже для экономического прогресса социальный капитал, возможно, еще более важен, чем капитал физический или человеческий”, – пишет известный американский исследователь Р. Патнэм. И продолжает: “При отсутствии взаимности и структур гражданской вовлеченности вариант итальянского Юга – аморальная семейственность, клиентела, беззаконие, неэффективное управление и экономическая стагнация – представляется более вероятным исходом, чем успешная демократизация и экономический прогресс. В Палермо просматривается будущее Москвы” [Патнэм Р. С. 228].

Ф. Фукуяма оценивает состояние социального капитала в России еще пессимистичнее, нежели Р. Патнэм. Он полагает, что “фамелистические” общества – “то есть те, в которых наиглавнейшим (а иногда единственным) путем реализации общественного инстинкта является семья или более широкие родственные структуры: кланы и племена” (к таковым Ф. Фукуяма относит Францию и некоторые

Когда недоверие рядовых граждан к другим людям является преобладающей социальной нормой, возможности добровольной кооперации, сотрудничества в достижении любых общих целей оказываются весьма ограниченными

* См., напр.: [Sztompka, P.] Полные библиографические сведения см. в конце статьи.

** По определению Ф. Фукуямы, “социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами... Социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что обычно он создается и передается посредством культурных механизмов – таких, как религия, традиция, обычаи” [Фукуяма Ф. С. 52].



районы Италии, а также Китай, Тайвань и Гонконг) – обладают “более высоким уровнем социализированности, чем современная Россия”; последняя же, по его мнению, относится, как и “некоторые другие бывшие коммунистические страны”, к числу подлинно индивидуалистических обществ, “члены которых не умеют объединяться друг с другом” [Фукуяма Ф. С. 57].

Так или иначе, измерение уровня межличностного доверия – как наиболее универсального индикатора, позволяющего судить о состоянии социального капитала в российском обществе, – является исследовательской задачей, достойной самого серьезного внимания. Но чтобы следить за тем, растет или, напротив, идет на убыль predisposedность россиян доверять незнакомым согражданам*, чтобы анализировать, где именно, в каких социально-демографических группах, в каких регионах страны эта predisposedность сильнее, а в каких – слабее, необходим, разумеется, адекватный и достаточно “компактный” инструментарий. И тут сразу возникают сложности.

В международных сравнительных исследованиях со времен классической работы Г. Алмонда и С. Вербы в качестве показателя, характеризующего уровень межличностного доверия, рассматривается доля респондентов, выражающих согласие с тем, что “большинству людей можно доверять” [Almond, G., Verba, S.]. Именно на основании анализа динамики этого показателя в ряде стран Р. Инглхарт установил наличие сильной корреляции между уровнем межличностного доверия, с одной стороны, и благосостоянием граждан, экономическими успехами страны в целом, а также приверженностью населения демократическим институтам и ценностям – с другой [Inglehart, R. P. 34–38.].

Однако когда тот же самый вопрос был в середине 90-х годов трижды задан в России (в рамках репрезентативных опросов городского населения, проведенных ИСПИ РАН), результаты оказались совершенно не такими, каких можно было бы ожидать, исходя из закономерностей, выявленных в международных исследованиях: 54% опрошенных в 1993 году и по 57% – в 1994 и 1996 годах заявили, что “большинству людей можно доверять”. В ходе международного исследования, проведенного в 1990–91 годах, более высоким этот показатель был лишь в трех странах: в Швеции, Норвегии и Дании (66, 65 и 58% соответственно); Россия не только существенно опередила иные посткоммунистические страны, где

В международных сравнительных исследованиях в качестве индикатора уровня межличностного доверия обычно рассматривается доля респондентов, согласных с тем, что “большинству людей можно доверять”

* Здесь и далее речь будет идти исключительно о доверии к незнакомцам, о безличном, анонимном, универсальном доверии. Разумеется, при этом затрагивается лишь один аспект, одна сторона проблемы межличностного доверия и игнорируется сторона другая – связанная с уровнем доверия между лично знакомыми, принадлежащими к той или иной относительно малой общности людьми. Но, во-первых, именно predisposedность к доверию в отношении незнакомца прежде всего характеризует состояние социального капитала в обществе (и дифференцирует общества), а во-вторых, только эта, “базовая” разновидность доверия может более или менее адекватно анализироваться с применением количественных методов. Применительно к взаимоотношениям лично знакомых людей – в силу бесконечного многообразия подлежащих учету ситуаций – использование таких методов едва ли возможно.

показатель межличностного доверия был предсказуемо низким (в Словакии, Венгрии, Чехии и Польше – от 21 до 29%), но и обошла ведущие западноевропейские страны, США, Канаду.

Комментируя этот, по их словам, “непонятный и поразительный результат”, В. Рукавишников, Л. Халман и П. Эстер утверждают, что полученные данные “ставят под сомнение вывод теории модернизации о наличии положительной взаимосвязи между демократическими традициями и межличностным доверием” [Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. С. 153].

Присмотримся, однако, к самому индикатору. Нетрудно заметить, что принципиальное согласие с утверждением “большинству людей можно доверять” отнюдь не свидетельствует о наличии у индивида установки на доверие по отношению к другому, а тем более – о предрасположенности к тому, чтобы на практике вести себя сообразно этой установке. И дело тут даже не в известном феномене рассогласования между “фасадными” ценностями, не оказывающими ощутимого влияния на реальное поведение индивида, и ценностями нормативного свойства. Подобное рассогласование предполагает противоречие между двумя ценностями разного типа, уровня – в данном же случае такого противоречия нет. Тут дело в другом: когда человек признает, что “большинству людей можно доверять”, или, иначе говоря, что люди, *как правило*, заслуживают доверия, он при этом никоим образом не берет на себя моральное обязательство проявлять такое доверие в *реальных, конкретных, единичных* социальных взаимодействиях. На это, кстати, прозрачно намекает пословица “доверяй, но проверяй”, столь полюбившаяся в свое время Р. Рейгану. Что, собственно, означает данная лаконичная формула отечественного производства, если не то, что хотя доверие к людям и является безусловной добродетелью (видимо, именно потому, что в принципе они заслуживают доверия), но на практике разумному человеку не следует ею руководствоваться?

Но если исходное допущение, что согласие с тезисом “большинству людей можно доверять” тождественно установке на доверие к незнакомцу, не вполне корректно, то можно ли рассматривать долю позитивных ответов на соответствующий вопрос как индикатор, *напрямую* измеряющий уровень межличностного доверия в обществе? Полагаю, что нет. Вместе с тем данный индикатор дает представление о наличии в ценностно-нормативной структуре общества определенных элементов, которые *могут служить предпосылками* межличностного доверия. И этого оказывается достаточно, чтобы обнаружить весьма убедительные свидетельства тесной связи между значениями рассматриваемого показателя, с одной стороны, и уровнем экономического развития, а также степенью институционализации демократических принципов – с другой. До тех пор, пока дело не доходит до России...

Поражаясь полученным результатам, процитированные выше авторы отмечают, что мнение, согласно которому “большинству людей можно доверять”, разделяют лишь 39% опрошенных россиян в возрасте от 20 до 25 лет, тогда как среди тех, кто старше 50 лет, – 68%, и совершенно справедливо заключают (не развивая, впрочем, эту мысль): “различия по величине межличностного доверия между возрастными когортами можно интерпретировать как отражение различий в условиях социализации” [Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. С. 153].

Иначе говоря, относительно пожилые респонденты демонстрируют столь высокую степень согласия с предложенной максимой в силу особенностей их социализации, пришедшейся на советскую эпоху. Верно. Но разве механизм социализации, присущий этой эпохе, ориентировал советского человека на доверие к “отдельно взятому” незнакомцу? “Коллективистская” индоктринация прививала

Согласие
с утверждением
“большинству людей
можно доверять”
не свидетельствует
о наличии у индивида
установки на доверие
по отношению
к другому

Механизмы социализации в советскую эпоху стимулировали не столько межличностное доверие, сколько, напротив, подозрительность в отношении другого – как дальнего, так и ближнего

По уровню межличностного доверия различий между поколениями практически нет

индивиду привычку доверять “большинству” – это бесспорно. Лояльность по отношению к трудовому коллективу, партийной или комсомольской организации, “новой исторической общности – советскому народу”, недопустимость дистанцирования от этих общностей, “противопоставления себя коллективу”, как и недопустимость сомнений в фундаментальных добродетелях и правоте (ситуационной и исторической) “большинства” – все это действительно внедрялось в сознание советского человека в процессе его социализации.

Однако установка на лояльность или, если угодно, доверие по отношению к “большинству” может вполне органично сочетаться с установкой на недоверие к незнакомому или малознакомому человеку. Пусть я до кретинизма образцовый “коллективист”, самозабвенно верящий в то, что 99,9% моих сограждан – достойнейшие люди, заслуживающие абсолютного доверия, но откуда мне знать, не является ли вот этот, конкретный контрагент, с которым меня сводят обстоятельства, “паршивой овцой”, исключением из правил? А ведь культ бдительности – то есть принципа, предполагающего недоверие к другому, – в советское время насаждался не просто параллельно с “коллективистскими” установками, но в органической связи с ними, представляя собой оборотную сторону той же медали. Тут, собственно говоря, нет какой-то особой “советской” специфики: ориентация на поиск “внутренних врагов”, “еретиков”, “отщепенцев”, как известно, очень способствовала и способствует консолидации самых различных сообществ, для которых высокий уровень личностной автономии не является нормой. Но, так или иначе, трудно отрицать, что механизмы социализации в советскую эпоху стимулировали не столько межличностное доверие, сколько, напротив, подозрительность в отношении другого – как дальнего, так и ближнего. И речь тут, разумеется, идет не только о хрестоматийных образцах советского агитпропа – от плакатов, напоминавших, что “болтун – находка для шпиона”, до гипсовых памятников Павлику Морозову, – но и о социальных практиках, моделях поведения. Если миллионы образцовых советских граждан, проявляя бдительность, охотно сигнализировали в различные инстанции, включая “компетентные органы”, о сомнительных, с точки зрения официальной идеологии, высказываниях и поступках, а миллионы граждан не столь образцовых, учитывая это, остерегались проявлять откровенность в беседах с теми, в ком не были уверены, и, что еще важнее, учили детей “не болтать лишнего”, то не очевидно ли, что представление о высоком уровне межличностного доверия в советскую эпоху, мягко говоря, не вполне адекватно?

Почему же тогда именно представители поколений, выросших в эту эпоху, гораздо чаще, чем молодые россияне, склонны соглашаться с тем, что “большинству людей можно доверять”? Потому, вероятно, что основным семантическим маркером в этом утверждении для них обычно оказывается не глагол “доверять”, а существительное “большинство”. В “системе координат”, интериоризированной в советские времена, несогласие с предложенной максимой предстает как агрессивно индивидуалистическая декларация, покушающаяся на “коллективистскую” идентичность советского человека, и именно поэтому сравнительно немногие из выросших в те времена ставят эту максиму под сомнение. Но отсюда никоим образом не следует, что для старших поколений россиян характерен более высокий уровень межличностного доверия, чем для молодежи.

Мы еще будем иметь возможность удостовериться в том, что различий между “отцами” и “детьми” по этому параметру практически нет. Пока же отметим: внушительный межпоколенческий разрыв в распределении ответов на вопрос о том, можно ли доверять большинству людей, свидетельствует не об обвальном разрушении якобы существовавшей в недавнем прошлом культуры доверия (вообще, сомнительно, чтобы социокультурные сдвиги столь фундаментального характе-

ра могли происходить с такой скоростью), а всего лишь о том, что молодежь в гораздо меньшей степени, нежели представители старших поколений, склонна воспроизводить квазиколлективистский стереотип, сформировавшийся у последних в советские времена и побуждающий их демонстрировать лояльность по отношению к “большинству”. Но естественно предположить, что и молодым людям этот стереотип тоже не совсем чужд – хотя бы уже в силу влияния такого фактора социализации, как семейное воспитание. Так что и об уровне межличностного доверия в молодежной среде едва ли можно судить по тому, сколь велика доля согласившихся с тезисом “большинству людей можно доверять” среди молодых респондентов.

При всей очевидной соблазнительности международных сопоставлений, опирающихся на данные опросов общественного мнения, иногда случается так, что та или иная вербальная конструкция, применяемая в вопросе, при переносе из одного социокультурного контекста в другой меняет смысл, порождает иные коннотации, в результате чего сравнение распределений ответов оказывается некорректным. Представляется, что здесь именно такой случай.

Мы предпочли использовать для измерения уровня межличностного доверия несколько иной вопрос: *“Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?”*

Данная формулировка более или менее четко дает респонденту понять, что его просят не просто выразить свое отношение к согражданам (либо ко всему роду человеческому), сообщив, заслуживают ли они, по его мнению, доверия, а отдать предпочтение одной из двух альтернативных стратегий поведения. Противопоставление позиций “людям можно доверять” и “с людьми нужно быть поосторожнее” лишает респондента возможности руководствоваться при ответе лукавым принципом “доверяй, но проверяй”: декларировать установку на доверие как абстрактную добродетель, имея при этом в виду, что на практике она неприменима. Подобная амбивалентность здесь исключается, вопрос стоит жестко: доверять – или проверять. При этом, однако, в формулировке вопроса присутствует определенная асимметрия: презумпция доверия противостоит не презумпция недоверия как мировоззренческая установка (людям *нельзя* доверять) – ибо многими респондентами, даже не склонными доверять ближнему, такая установка наверняка была бы “с порога” отвергнута как асоциальная, мизантропическая, – а скорее апелляция к здравому смыслу и жизненному опыту, каковые, безусловно, могут подсказать любому человеку те или иные доводы в пользу известной осмотрительности в общении с другими людьми.

Обратим внимание также на то, что в первой части дилеммы речь идет о доверии “людям”, а не “большинству людей”. Это принципиально, поскольку одно лишь упоминание о “большинстве” уже в известной степени переводило бы выбор из плоскости поведенческих стратегий, обусловленных ценностными ориентациями, в плоскость ценностных суждений как таковых.

И, наконец, отметим, что формулировка вопроса содержит ссылки на неких приверженцев обеих предъявленных точек



Наш индикатор
основан на выборе
респондентом
поведенческой
стратегии – доверия
либо недоверия –
и оценке им собствен-
ного поведения
в ситуации контакта
с незнакомцем

зрения – “одних” и “других”. Смысл этой несколько громоздкой вербальной конструкции, довольно часто применяемой в исследовательской практике ФОМа, состоит в том, чтобы придать обеим позициям определенную легитимность в глазах респондента, предотвратить попытки – осознанные или неосознаваемые – угадать “правильный”, социально одобряемый, “единственно верный” ответ. Участнику опроса прозрачно намекают, что, какую бы точку зрения он ни предпочел, ему не грозит остаться в одиночестве, в некой маргинальной позиции – он просто окажется единомышленником “одних” либо “других”.

В сентябре 2005 года 36% участников мегаопроса ФОМа* заявили, что “людям можно доверять”, и 58% – что “с людьми нужно быть поосторожнее” (6% – затруднились с ответом).

Задавая этот вопрос, мы отдавали себе отчет в том, что если респондент выбирает ту или иную поведенческую стратегию, это еще не означает, что он следует ей на практике. Ведь даже искренне веря, что людям в принципе можно доверять, человек – в силу каких-то особенностей характера или жизненного опыта – может, вступая в контакт с незнакомцами, “закрываться”, вести себя сдержанно, опасливо, настороженно. И, напротив, будучи уверенным, что в принципе с людьми следует быть поосторожнее, человек может – опять-таки в силу особенностей характера, темперамента – на практике забывать об этой установке и проявлять неблагоразумную, с его же собственной точки зрения, доверчивость.

Исходя из этого, мы в ходе того же мегаопроса задали респондентам еще один вопрос: *“Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?”*

Следует оговориться: мы ни в коем случае не считаем возможным полагаться на этот вопрос как на основной инструмент измерения межличностного доверия. Это было бы неверно, во-первых, потому, что хотя нормы поведения при “первичном” контакте с незнакомцем и важны для понимания уровня межличностного доверия в обществе, они отражают лишь одну и, по-видимому, не самую важную грань рассматриваемой проблемы. По тому, насколько легко или, напротив, тяжело устанавливается первичный контакт, насколько “открыты” или “закрыты” партнеры в ходе такого контакта, еще нельзя судить, например, об их предрасположенности к кооперации, о готовности договариваться и объединять усилия ради той или иной общей цели. Во-вторых, данный вопрос очевидным образом смещает акцент с социокультурного аспекта проблемы доверия – к психологическому: речь, собственно, идет не столько о доверии, сколько о доверчивости**.

Но сочетание двух приведенных вопросов позволяет, мы полагаем, получить более или менее адекватное представление об уровне межличностного доверия. Отметим, что в ходе мегаопроса эти вопросы задавались респондентам не подряд (что побуждало бы их демонстрировать “последовательность”) – между ними разместились множество иных вопросов, посвященных различным сюжетам.

По утверждению 37% опрошенных, они обычно общаются с незнакомыми людьми “открыто, с доверием”, 55% респондентов заявили, что обычно ведут себя в такой ситуации “настороженно, с недоверием” (8% – затруднились с ответом). Как

* Общероссийский опрос населения от 26 августа – 13 сентября (1954 населенных пункта 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

** Если мы, например, имеем дело с человеком, глубоко убежденным, что большинство людей всегда готовы предать и продать кого угодно, и вместе с тем охотно изливающим душу первому встречному (особенно упирая на то, как часто злоупотребляли окружающие его собственной непростительной, но неискоренимой наивностью) – а кто не встречал подобных персонажей? – то едва ли следует рассматривать его как образцового представителя “культуры доверия”.

видим, распределение ответов здесь почти совпало с полученным тогда, когда речь шла о том, можно ли доверять людям. И, естественно, корреляция оказалась весьма сильной. Но, как мы и предполагали, довольно многие участники опроса все же проявили “непоследовательность” (табл. 1).

Четверть респондентов, считающих, что людям можно доверять (26% этой группы), в общении с незнакомыми людьми ведут себя, по их признанию, “настороженно, с недоверием”; вместе с тем 18% из числа опрошенных, склоняющихся к тому, что с людьми нужно быть поосторожнее, ведут себя с незнакомцами, вопреки этой установке, “открыто, с доверием”.

Таким образом, опрос позволяет выделить четыре группы – две “чистые” и две “смешанные”:

- 24% респондентов отдают предпочтение поведенческой стратегии, основанной на доверии, и следуют этой стратегии на практике;
- 44% опрошенных выбирают поведенческую стратегию, основанную на недоверии, и ведут себя в соответствии с ней;
- 9% верят, что людям доверять можно, но ведут себя настороженно;
- 11% считают, что нужно быть с людьми поосторожнее, но ведут себя открыто.

Наконец, 12% опрошенных затруднились ответить на оба вопроса или на один из них. Приступая к анализу полученных данных, мы оставим за пределами нашего внимания как этих респондентов, так и обе “смешанные” группы: у нас нет достаточных оснований ни для того, чтобы рассматривать их как представителей “культуры доверия”, ни для того, чтобы определенно отказывать им в принадлежности к этой культуре. Сосредоточимся на “чистых” группах – благо, в совокупности они охватывают две трети выборки мегаопроса, а гигантский объем этой выборки позволяет рассмотреть их достаточно пристально, не опасаясь за статистическую достоверность наблюдений, касающихся сравнительно мелких подгрупп.

* * *

Начнем, как водится, с социально-демографических параметров, и прежде всего посмотрим, как представлены “доверчивые” и “недоверчивые” (так мы будем далее называть выделенные группы) в различных возрастных категориях (табл. 2).

Табл. 1

% от групп (по столбцам)

	Население	Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?		
		первая	вторая	затрудняюсь ответить
Доли групп в населении, %	100	36	58	6
Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?				
Открыто, с доверием	37	68	18	29
Настороженно, с недоверием	55	26	75	36
Затрудняюсь ответить	8	6	7	35

Табл. 2

% от групп (по столбцам)

	Население	Возраст, лет					
		18-25	26-30	31-40	41-50	51-60	старше 60
Доли групп в населении, %	100	18	10	16	20	17	19
“Доверчивые”	24	25	25	24	23	24	25
“Недоверчивые”	44	43	43	45	44	42	44



*Склонность доверять
людям является
ресурсом, способст-
вующим достижению
социального успеха*

Как видим, в двух младших и двух старших возрастных группах соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” одинаково (первых на 18 п.п. меньше, чем вторых, среди тех, кому 18–25, 26–30, 51–60 лет, и на 19 п.п. – среди тех, кто старше 60 лет), тогда как в двух средних группах перевес “недоверчивых” – чуть больше: 21 п.п. Но различия, безусловно, слишком незначительны, чтобы всерьез говорить о более низком уровне межличностного доверия у представителей средних поколений в сравнении со старшими и младшими.

Ничтожны и гендерные различия: к числу “доверчивых” относятся 24% мужчин и 25% женщин, к числу “недоверчивых” – 44% первых и 43% вторых. Любопытно: это мизерное отличие всецело обусловлено тем, что женщины несколько чаще, чем мужчины, заявляют, что “открыто, с доверием” ведут себя с незнакомыми людьми (38 и 35% соответственно), и реже – что ведут себя “настороженно, с недоверием” (54 и 56%); в то же время ответы мужчин и женщин на вопрос о том, можно ли доверять людям, распределяются абсолютно одинаково.

Одинаковым оказалось соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” в селах, малых городах и городах больших, но не самых крупных (с численностью населения до 1 млн чел.): по 24% первых и по 44% вторых. И лишь в мегаполисах доля “доверчивых” несколько повышается (до 28%), а доля “недоверчивых” – снижается (до 42%).

Несколько более ощутимые различия обнаруживаются при сопоставлении опрошенных с разным образовательным уровнем. Как выясняется, среди обладателей среднего специального и в особенности высшего образования “доверчивых” больше, а “недоверчивых” – меньше, чем среди тех, кто окончил лишь среднюю общеобразовательную школу или не получил среднего образования (табл. 3).

Еще четче прослеживается зависимость между финансовым положением и межличностным доверием: чем выше доходы опрошенных (на члена семьи), тем чаще они демонстрируют склонность доверять людям (табл. 4).

Впрочем, к этим данным уместно отнести “настороженно, с недоверием”. Дело в том, что очень многие респонденты, как известно, склонны “прибедняться”, занижать свои доходы, когда им задают соответствующий вопрос. Тем не менее вопрос этот в принципе не лишен смысла: хотя по распределению ответов и нельзя со сколько-нибудь высокой степенью надежности судить о реальных доходах участников опроса, это распределение позволяет грубо, “приблизительно” дифференцировать их, выделяя относительно состоятельных, людей со средним финансовым положением и самых бедных, а затем – сопоставлять суждения представителей этих групп на те или иные темы.

Но в данном случае эта логика дает сбой: естественно предположить, что те, кто склонен доверять людям, отвечают на вопрос о доходах – чужому, заметим, человеку, представляющему некую общенациональную структуру, – честнее, нежели те, кто склонен быть с людьми “поосторожнее”. А если так, то следует допустить, что корреляция между декларируемым уровнем дохода и позицией относительно доверия либо недоверия к окружающим частично обусловлена именно тем, что “недоверчивые” чаще и сильнее занижают собственные доходы, – то есть эта корреляция

Табл. 3

% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Образование			
		ниже среднего	среднее общее	среднее специальное	высшее
Доли групп в населении, %	100	15	33	37	16
“Доверчивые”	24	22	23	25	28
“Недоверчивые”	44	45	45	43	39

Табл. 4

% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Ежемесячный доход на члена семьи, руб.						
		до 500	500-1000	1000-1500	1500-2000	2000-3000	3000-5000	свыше 5000
Доли групп в населении, %	100	5	8	9	15	25	19	11
“Доверчивые”	24	20	22	23	24	25	27	27
“Недоверчивые”	44	47	47	47	46	44	41	37

Табл. 5

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как бы Вы оценили Ваше сегодняшнее материальное положение – как очень хорошее, хорошее, среднее, плохое или очень плохое?			
Хорошее и очень хорошее	6	9	4
Среднее	46	50	44
Плохое и очень плохое	47	42	50
Затрудняюсь ответить	1	0	1

ляция оказывается в известной степени ложной. Правда, она прослеживается и в иных ситуациях, когда респондентам задают вопросы о семейном бюджете. Так, если среди “недоверчивых” лишь 22% заявляют, что им и их семьям хватает денег на жизнь, то среди “доверчивых” – 30% (не хватает денег на жизнь 77% первых и 69% вторых). Кроме того, “доверчивые” несколько чаще, чем “недоверчивые”, признают свое материальное положение хорошим и реже – плохим (табл. 5).

Конечно, нельзя исключить, что и здесь сказывается упомянутый выше фактор: бóльшая искренность “доверчивых” в сравнении с “недоверчивыми” в процессе интервью. Однако данные опроса содержат достаточно убедительные свидетельства существования положительной корреляции между склонностью доверять людям и социальной успешностью, каковая, понятно, обычно сопряжена с хотя бы относительным материальным благополучием. Если среди рабочих (в том числе сельскохозяйственных) “доверчивых” меньше, а “недоверчивых” больше, чем в среднем по выборке (21 и 47% – против 24 и 44%), то, например, среди специалистов и руководителей подразделений – наоборот (29% первых и 38% вторых). Среди руководителей и заместителей руководителей предприятий, учреждений “доверчивых” и “недоверчивых” практически поровну – 31 и 32% соответственно. Сравнительно много “доверчивых” и среди тех, кто на вопрос о роде своих занятий отвечает: предприниматель (28% – при 40% “недоверчивых”).

Тут сам собой напрашивается вопрос о причине отмеченной корреляции: социальная успешность стимулирует повышенную склонность доверять людям или, наоборот, именно склонные доверять окружающим чаще добиваются социального успеха? Однозначного ответа на подобные вопросы (“о курице и яйце”) чаще всего не бывает, но в данном случае у нас, кажется, есть ключ к решению: среди пенсионеров соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” – практически такое же, как и по стране в целом: 25 и 44% соответственно. Надо полагать, что если бы “первичным” был социальный статус, доля “недоверчивых” среди пенсионеров – сегодня, в России – была бы значительно выше среднего показателя по выборке. Вероятно, дело обстоит противоположным образом: именно склонность доверять людям оказывается ресурсом, способствующим достижению социального успеха. Если причинно-следственная связь именно такова, то совпадение пропорции “доверчивых” и “недоверчивых” среди пенсионеров с пропорцией общенациональной выглядит вполне естественным: ведь статус пенсионера (в отличие от статуса грузчика или генерального директора) не свидетельствует об уровне

собственных социальных достижений его обладателя и в этом отношении – нейтрален; как говорится, все там будем.

Вывод, что доверие к людям сегодня способствует социальному успеху, надо сказать, противоречит мнению, преобладающему в российском обществе. Отвлечемся на какое-то время от данных мегаопроса и обратимся к результатам другого исследования ФОМа, проведенного в августе 2005 года*. В ходе этого опроса лишь 18% респондентов согласились с тем, что в наше время успеха в жизни добивается тот, кто чаще доверяет людям, тогда как 44% признали верной противоположную точку зрения: успеха добивается тот, кто чаще людям не доверяет. Вопрос, отметим, оказался для опрошенных непростым: 38% респондентов затруднились с ответом.

Особенно широко уверенность в том, что успех сопутствует недоверчивым, распространена в среде молодежи. Старшие, впрочем, разделяют противоположное мнение не чаще, чем молодые, – они чаще затрудняются ответить на этот вопрос (табл. 6).

Заслуживает внимания и то обстоятельство, что преобладание мнений о социальной рентабельности недоверия к людям гораздо ощутимее в крупных городах и особенно – в мегаполисах** (кроме Москвы), нежели в селах и малых городах (табл. 7).

Респондентов, высказавших то или иное суждение по данному вопросу, попросили обосновать свою точку зрения. Примерно треть от числа полагающих, что успех сопутствует тем, кто доверяет людям (5% от всех опрошенных), на соответствующий открытый вопрос не ответили. Остальные же чаще всего говорили, что доверие порождает ответное доверие и симпатию со стороны окружающих, способствует установлению хороших отношений.

“Ты будешь доверять – и к тебе с доверием будут относиться”; “доверие делается взаимным”; “когда люди друг другу доверяют, легче установить хорошие связи”; “потому что другие люди тоже будут относиться по-человечески”; “он открыт обществу – и общество открыто для него” (4% от всех опрошенных).

Некоторые (3%), развивая фактически ту же мысль, акцентировали внимание на том, что доверие к людям – необходимая предпосылка взаимопомощи.

“Люди помогают друг другу, без их помощи не обойтись”; “доверяющим помогают”; “потому что люди такому человеку будут больше помогать”; “положиться есть на кого, если помощь потребуется – выручат”.

Табл. 6

% от групп (по столбцам)

	Население	Возраст, лет		
		18-35	36-54	55 и старше
Кто в наше время добивается успеха в жизни: тот, кто чаще доверяет людям, или тот, кто людям чаще не доверяет?				
Тот, кто доверяет	18	17	21	15
Тот, кто не доверяет	44	52	45	33
Затрудняюсь ответить	38	31	34	52

* Общероссийский опрос населения от 20–21 августа (100 населенных пунктов 44 субъектов РФ, 1500 респондентов).

** Между тем, как мы видели, именно в мегаполисах доля “доверчивых” несколько выше, чем в иных населенных пунктах. То есть именно там, где люди чаще склонны доверять друг другу, доверие реже всего признается оправданным с практической точки зрения. Данный парадокс напрямую выводит нас к вопросу о ценности успеха в отечественной культуре – но здесь мы не будем погружаться в эту исключительно важную и интересную тему.

Табл. 7

% от групп (по столбцам)

	Населе- ние	Тип населенного пункта				
		Москва	мегаполис	большой город	малый город	село
Кто в наше время добивается успеха в жизни: тот, кто чаще доверяет людям, или тот, кто людям чаще не доверяет?						
Тот, кто доверяет	18	19	9	12	22	20
Тот, кто не доверяет	44	43	57	43	39	46
Затрудняюсь ответить	38	38	33	45	39	34

Другие (3%) просто выражали уверенность в том, что без доверия ничего в жизни достичь нельзя.

“На доверии мир держится”; “нельзя жить без доверия к людям”; “все равно без доверия ничего не добьешься”; “доверие помогает в работе и жизни”.

Причем иногда эта уверенность проявлялась в недоуменных встречных вопросах.

“А как иначе, без доверия?”; “если никому не верить, разве чего добьешься?”; “как люди могут добиться успеха, если они никому не доверяют? Как-то это странно”.

Однако странной такая постановка вопроса представляется, как видим, совсем немногим.

Примерно пятая часть из числа полагающих, что успех чаще приходит к тем, кто людям не доверяет (9% от всех опрошенных), обосновать свое мнение не смогли, остальные же с этой задачей справились.

Чаще всего (13% ответов на открытый вопрос) участники опроса объясняли практическую эффективность недоверия ссылками на то, что “такова жизнь”. Причем если в одних – весьма многочисленных – репликах вполне определенно звучала мысль о том, что доверять людям стало опасно именно в наше время, то в других – примерно столь же многочисленных – этот тезис формулировался так, что нельзя однозначно интерпретировать ламентации респондентов как относящиеся либо к российским реалиям последних лет, либо к человеческому общежитию, социальной жизни вообще.

“Время такое”; “люди стали алчные, доверять им нельзя”; “время не такое – все на обмане и подкупе”; “сейчас жизнь сложная, надо быть очень осторожным”; “такое время пришло – нельзя доверять”; “жизнь стала такая, когда окна зарешечены и двери металлические”; “никому нельзя верить в наше время”. “Доверчивые часто остаются в дураках”; “так устроена жизнь”; “даже близкие люди иногда подкладывают свинью, а уж незнакомые – и подавно”; “доверие всегда выходит боком”; “меньше болтай – лучше проживешь”; “чем больше доверяешь, тем тебе от этого хуже”; “кто доверяет, тот всегда в проигрыше”.

Многие говорили, что те, кто не доверяет людям, чаще добиваются успеха, поскольку это умные и осторожные люди, не позволяющие себя обмануть.

“Он трезво оценивает людей и видит их намерения”; “они осторожничают – и их меньше обманывают”; “эти люди немного мудрее по жизни”; “не доверяя, он минует расставленные шарлатанами ловушки”; “они умнее”; “их труднее обмануть”; “кто не доверяет, тот выигрывает всегда: они осторожные, у них хватка сильная” (8%).

Нередко люди, не доверяющие другим, описывались респондентами как сильные, независимые, твердо стоящие на ногах и полагающиеся только на собственные силы – и потому добивающиеся успеха.

В российском обществе преобладает мнение, что успех сопутствует тем, кто не доверяет людям

11% россиян считают, что “сегодня в нашем обществе люди чаще относятся друг к другу” с доверием, а 82% – что с недоверием

“Кто не доверяет другим – сам на себя надеется и чаще других добивается успеха”; “рассчитывают только на свои силы”; “всего достигают сами”; “они как отшельники, сами по себе; они ни от кого не зависят, поэтому добиваются большего”; “они уверены в себе”; “нужно надеяться на самого себя, иначе ничего не добьешься”; “человек должен сам все вытянуть” (4%).

В этих и приведенных чуть выше репликах отчетливо слышится уважение к тем, кто не доверяет людям, готовность признать их успехи заслуженными, оправданными. В то же время некоторые из числа полагающих, что такие люди добиваются успеха чаще, чем доверчивые, характеризуют их как эгоистов, наглых и самоуверенных типов, преследующих только свои интересы и не считающихся с окружающими.

“Это люди жесткие, пробивные и недоверчивые”; “идут по головам, не обращая внимания на других”; “наглость и напор – залог успеха”; “человек, который никому не доверяет, живет для себя и добивается успеха”; “переступают через всех, идут напролом”; “идут по трупам, по костям и не считают ни с чем”; “этот тип людей тверже, жестче, наглее” (5%).

Иногда же респонденты рассуждают примерно так: успеха сегодня можно добиться только обманом и/или воровством (мнение, как известно, довольно популярное), а воры и обманщики, понятно, доверчивостью не отличаются.

“Сейчас только воруя добьешься успеха, а вор никому не доверяет”; “потому что они не доверяют и других обдуривают”; “потому что они воруют”; “вор не может доверять, а успех в нашей стране – у воров, обокравших народ”; “успеха они добиваются потому, что чаще они негодяи” (3%).

Таким образом, за мнением о социальной рентабельности недоверия к людям может стоять и принципиальное одобрение такой позиции, и признание ее хоть и несимпатичной, но оправданной (в силу особенностей нашего времени или свойств человеческой природы), и бескомпромиссное осуждение. Но само это мнение распространено, повторим, значительно шире, чем противоположное – о доверии к людям как предпосылке социального успеха.

Отметим попутно, что в своих представлениях относительно реального уровня межличностного доверия в современной России наши сограждане близки к единодушию: лишь 11% участников описываемого опроса полагают, что “сегодня в нашем обществе люди чаще относятся друг к другу” с доверием, а 82% – что с недоверием. Затруднившихся с ответом немного – всего 7%.

Вернемся теперь к данным мегаопроса, согласно которым, как мы помним, склонность доверять людям не препятствует, а способствует социальной успешности и, по-видимому, относительному финансовому благополучию. Помимо этого выясняется, что “доверчивые” значительно оптимистичнее, чем “недоверчивые”, оценивают свои шансы стать состоятельными людьми (табл. 8).

При этом они заметно чаще, чем те, кто склонен не доверять людям, принимают на себя ответственность за собственное материальное положение (и реже – возлагают ее на внешние обстоятельства)*, а также соглашаются с тем, что сегодня

* Это противоречит расхожим и, казалось бы, логичным представлениям, согласно которым человек, не склонный доверять никому, кроме самого себя, скорее должен во всем полагаться на собственные силы и, соответственно, брать на себя ответственность за свои достижения и провалы, чем человек, доверяющий людям. Как мы видели, некоторые респонденты, считая, что успех чаще сопутствует недоверчивым, объясняют это именно тем, что последние, по их мнению, верят в себя и рассчитывают на собственные силы. Но, очевидно, склонность ожидать от окружающих подвоха, напротив, подрывает уверенность в своей способности преодолеть препятствия, преуспеть в том или ином начинании и тем самым – усиливает ощущение зависимости от внешних обстоятельств.

Табл. 8

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вам кажется, у Вас есть шансы стать человеком, имеющим много денег, или таких шансов нет?			
Есть	27	33	23
Нет	65	59	70
Затрудняюсь ответить	8	8	8

Табл. 9

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы полагаете, от чего в большей мере зависит Ваше материальное положение: лично от Вас (от Ваших усилий, характера, трудолюбия, расчетливости) или от не зависящих от Вас обстоятельств (от ситуации в стране, в вашем городе, селе, от случайностей, удачи, начальства и пр.)?			
От меня самого	32	38	29
От не зависящих от меня обстоятельств	64	58	68
Затрудняюсь ответить	4	4	3
Одни считают, что сегодня у людей, которые могут и хотят работать, достаточно возможностей прилично зарабатывать. Другие полагают, что у людей, которые могут и хотят работать, нет возможностей прилично зарабатывать. С какой точкой зрения – первой или второй – Вы согласны?			
С первой	38	45	34
Со второй	54	47	59
Затрудняюсь ответить	9	8	7

у дееспособного и желающего трудиться человека достаточно возможностей, чтобы “прилично зарабатывать” (табл. 9).

Вспомним: между группами “доверчивых” и “недоверчивых” практически нет возрастных и гендерных различий, а также различий по типу места жительства (первая лишь чуть шире представлена в мегаполисах). И лишь по одному из “стандартных” параметров, обычно применяемых для дифференциации групп с точки зрения их доступа к социальным ресурсам, а именно – по уровню образования, они реально отличаются друг от друга, хотя и эти различия отнюдь не разительны. Отсюда следует, что внушительные расхождения в их представлениях о перспективах роста собственного благосостояния, о предпосылках повышения оно-го посредством честного и упорного труда, о том, в какой мере реализация этих предпосылок зависит от них самих, не являются производными от объективных различий в “стартовых условиях”. Именно склонность доверять людям, будучи, как мы выяснили, ресурсом, способствующим социальному успеху, проявляется здесь как независимая переменная – фактор, предопределяющий отмеченные отличия “доверчивых” от “недоверчивых”.

И уж совсем сильно различаются ответы представителей этих групп на вопрос, который был сформулирован следующим образом: “Если число богатых людей в России будет увеличиваться, то, по Вашему мнению, каких последствий для страны будет больше: положительных или отрицательных?” Те, кто склонен доверять людям, ожидают от роста “поголовья” богатых по преимуществу положительных последствий почти вдвое чаще, чем отрицательных (53 против 28%); те же, кто склонен людям не доверять, ждут позитивных последствий реже, чем негативных (37 против 43%). Очевидно, этот контраст обусловлен тем, что “недоверчивые” гораздо чаще, нежели “доверчивые”, пребывают в уверенности, что богатство в России достижимо лишь посредством воровства, обмана, злоупотреблений.

*Те, кто доверяет
людям, считают
направление развития
страны правильным
намного чаще,
чем те, кто людям
не доверяет*

Табл. 10

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы считаете, сегодня Россия развивается в правильном или в неправильном направлении?			
В правильном	34	43	30
В неправильном	46	40	49
Затрудняюсь ответить	20	17	20
Если говорить в целом, как Вам кажется, ситуация в России сейчас улучшается, ухудшается или практически не меняется?			
Улучшается	28	36	25
Практически не меняется	43	40	45
Ухудшается	23	19	25
Затрудняюсь ответить	7	6	6

Табл. 11

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Если говорить в целом, Вы довольны или недовольны положением дел в вашей области (крае, республике)?			
Доволен(-а)	35	43	32
Недоволен(-а)	57	50	61
Затрудняюсь ответить	8	7	7
Если говорить в целом, как Вам кажется, ситуация в вашей области (крае, республике) сейчас улучшается, ухудшается или практически не меняется?			
Улучшается	29	34	27
Практически не меняется	40	40	41
Ухудшается	23	20	26
Затрудняюсь ответить	7	6	7

Позволим себе заметить, что совершенно безотносительно к тому, насколько оправданна такая уверенность, за представлениями “доверчивых” как о перспективах роста их собственного благосостояния, так и о возможных последствиях обогащения других просматривается установка на более активное и амбициозное экономическое поведение, чем за аналогичными представлениями “недоверчивых”. Что, собственно, подтверждает справедливость упомянутого выше тезиса о значении межличностного доверия как фактора, содействующего экономическому прогрессу. При этом “доверчивые” и “недоверчивые” практически одинаково отвечают на вопрос о том, стремятся или не стремятся они иметь как можно больше денег: 67% первых и 68% вторых говорят, что стремятся к этому, 28% первых и 27% вторых – что не стремятся.

* * *

Наличие или отсутствие ориентации на межличностное доверие весьма ощутимо сказывается на представлениях россиян о векторе развития страны: “доверчивые” чуть чаще признают направление этого развития правильным, нежели неправильным, тогда как “недоверчивые” определенно склоняются к признанию его неверным. Столь же заметны и различия в суждениях относительно текущих, ситуационных изменений*: “доверчивые” вдвое чаще полагают, что положение дел в Рос-

* Соответствующий вопрос был задан в ходе интервью не сразу после вопроса о направлении развития страны (дабы избежать эффекта “склеивания” различных, но близких вопросов в восприятии респондентов), а намного позже.

сии меняется к лучшему, чем к худшему; среди “недоверчивых” эти мнения пользуются одинаковой популярностью (табл. 10).

Аналогичные различия обнаруживаются и в суждениях респондентов относительно ситуации в их регионах, о каковой они в большей мере, нежели о ситуации в стране в целом, могут судить на основании собственного опыта, собственных повседневных впечатлений, и в меньшей степени ориентируясь на СМИ: “доверчивые” и здесь намного оптимистичнее, чем “недоверчивые” (табл. 11).

Неудивительно в свете этого, что “доверчивые” оценивают деятельность всех институтов власти – как федеральных, так и региональных – несколько благосклоннее, нежели “недоверчивые”. Правда, разрыв здесь не слишком велик: доля позитивных оценок, выставляемых этим институтам “доверчивыми”, превышает долю позитивных суждений “недоверчивых” на 5–9 пп. (табл. 12).

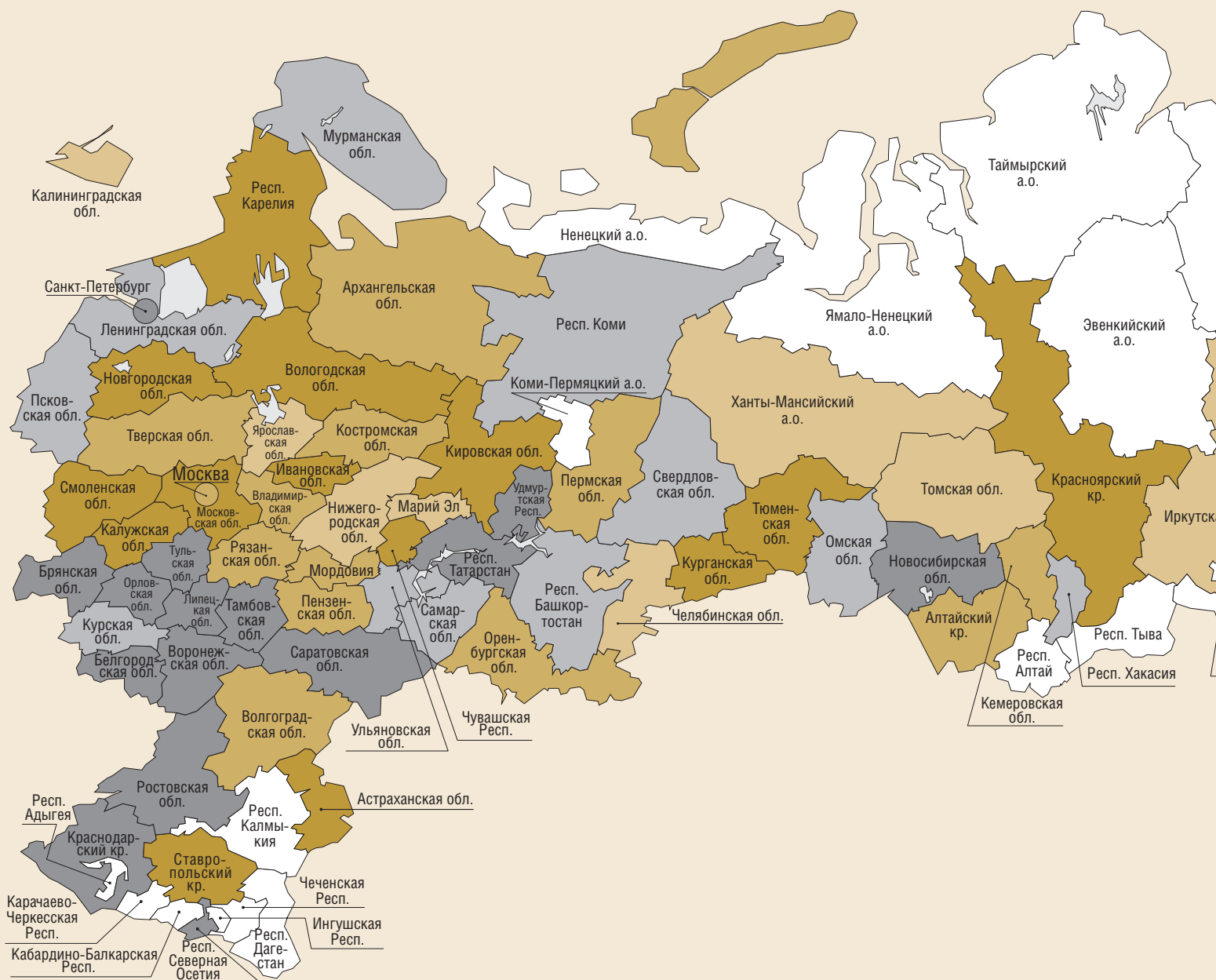
Чем обусловлена такая устойчивая корреляция между склонностью доверять или не доверять людям, с одной стороны, и удовлетворенностью либо неудовле-

Табл. 12

% от групп (по столбцам)

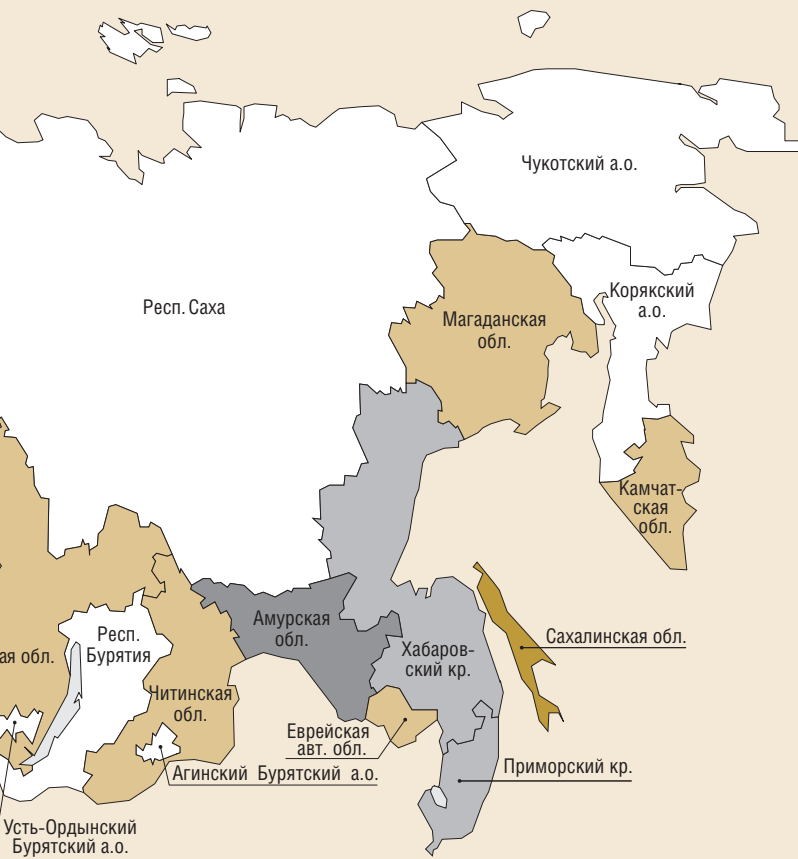
	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы считаете, президент В. Путин работает на своем посту хорошо или плохо?			
Хорошо	63	69	60
Плохо	24	21	26
Ничего не знаю о его работе	4	3	4
Затрудняюсь ответить	9	7	9
Как Вы считаете, правительство России работает хорошо или плохо?			
Хорошо	20	26	17
Плохо	59	54	62
Ничего не знаю о его работе	10	10	10
Затрудняюсь ответить	12	11	11
Как Вы считаете, Государственная дума работает хорошо или плохо?			
Хорошо	12	15	10
Плохо	66	62	68
Ничего не знаю о ее работе	11	12	11
Затрудняюсь ответить	11	11	10
Как Вы считаете, руководитель вашей области (края, республики) работает на своем посту хорошо или плохо?			
Хорошо	47	52	45
Плохо	30	27	32
Ничего не знаю о его работе	12	12	13
Затрудняюсь ответить	11	10	11
Как Вы считаете, законодательное собрание вашей области (края, республики) работает хорошо или плохо?			
Хорошо	17	20	15
Плохо	31	28	34
Ничего не знаю о его работе	38	37	39
Затрудняюсь ответить	14	15	13

“Доверчивые”



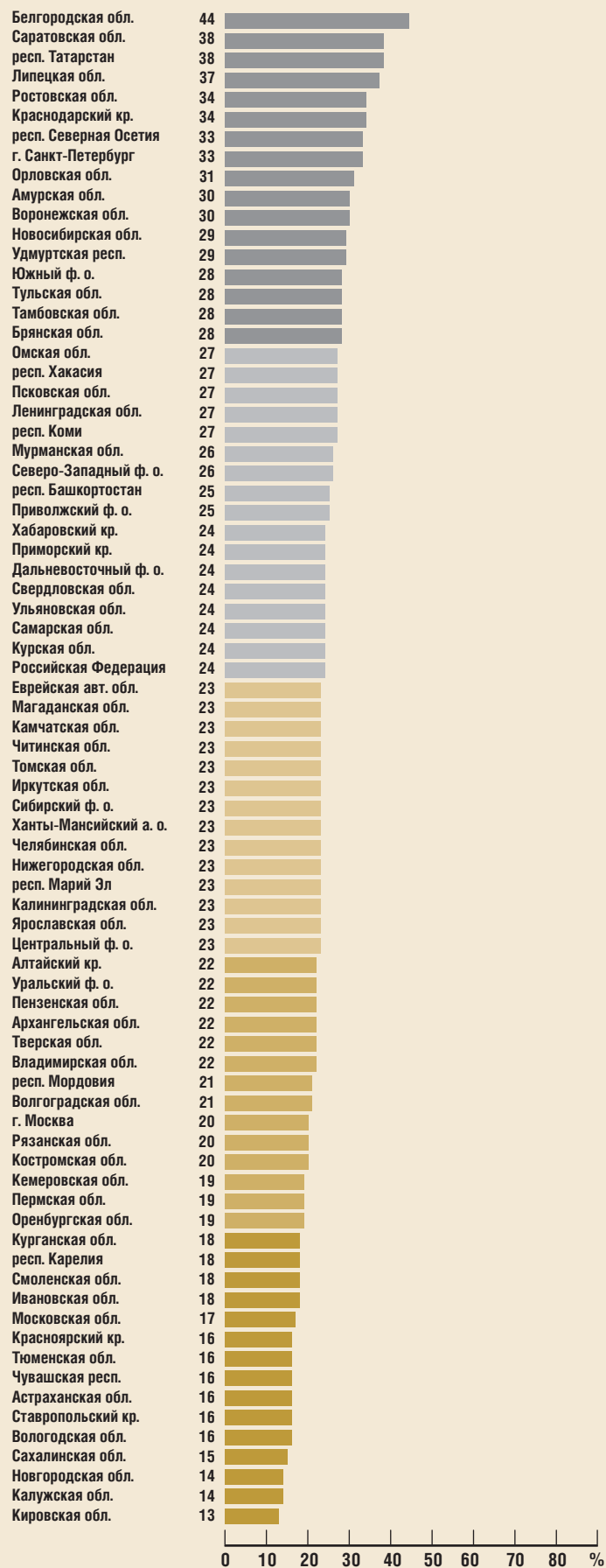
Доля от числа опрошенных, %

менее 19	от 24 до 28
от 19 до 23	28 и более
от 23 до 24	опрос не проводился



“Доверчивые” – те, кто на вопрос “Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?” ответили “первая”

и на вопрос “Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно с недоверием?” ответили “чаще общаюсь открыто, с доверием”





Соотношение
“доверчивых”
и “недоверчивых”
ощутимо варьируется
от одного российского
региона к другому

творенностью функционированием властных институтов (равно как и макросоциальной ситуацией в целом) – с другой? Естественно, можно предположить, что люди, склонные доверять окружающим, именно в силу этой своей особенности чаще оказываются более восприимчивыми к агитационному воздействию центральных и региональных каналов телевидения, каковые обычно представляют деятельность органов власти если не в комплиментарном ключе, то, по крайней мере, в относительно благоприятном свете. “Недоверчивые” же, согласно такой логике, чаще предстают “стреляными воробьями”, видящими вещи такими, каковы они есть. Но можно интерпретировать эти же – повторим, не слишком сильные – различия и иначе: предположить, что презумпция недоверия, побуждая ожидать от людей (как рядовых граждан, так и облеченных властью) худшего, заставляет рассматривать любую информацию о деятельности властей сквозь некую мизантропическую линзу и обращать внимание скорее на негативное, чем на позитивное. Обе эти трактовки в равной мере применимы и для объяснения расхождений между “доверчивыми” и “недоверчивыми” в оценке ситуации в стране и собственном регионе, а также в суждениях о векторе перемен. Жаль только, что достоверно установить, какая из этих трактовок ближе к истине, в принципе невозможно. Тут уже – дело вкуса.

Наконец, последнее. Соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” ощутимо варьируется от одного российского региона к другому, в чем можно удостовериться, обратившись к *карте* на стр. 22. Здесь же мы ограничимся перечислением тех субъектов РФ, в которых “доверчивых” оказалось больше, чем “недоверчивых”, – при том что по стране в целом доля первых составляет, напомним, 24%, а вторых – 44%. Это Санкт-Петербург, республики Северная Осетия и Татарстан, Краснодарский край, Белгородская и Саратовская области.

Как известно, само по себе обладание каким-либо ценным ресурсом – будь то запасы полезных ископаемых, плодородие почв или выгодное географическое положение – никогда не являлось гарантией благополучия и стабильности. И, разумеется, при всем значении межличностного доверия для экономического прогресса, развития гражданских инициатив и укоренения демократических начал было бы несерьезно предрекать перечисленным выше – очень разным – регионам светлые перспективы лишь на том основании, что по данному параметру они находятся в более выгодном положении, чем другие российские земли, – как и предсказывать мрачные перспективы, например, Кировской области, в которой перевес “недоверчивых” над “доверчивыми” оказался наибольшим (42 пп. – всего 13% “доверчивых” при 55% “недоверчивых”). И все же относительно высокая концентрация такого дефицитного в нашей стране социокультурного ресурса, как межличностное доверие, дает этим регионам определенное “конкурентное преимущество”, которое может быть, а может и не быть реализовано. ■

Литература

- Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.
- Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. Политические культуры и социальные изменения: международные сравнения. М.: Совпадение, 1998.
- Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004. С. 52
- Almond, G., Verba, S. The Civic Culture. Princeton (N.J.). 1963.
- Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (N.J.). 1990.
- Sztompka, P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999 (П. Штомпка. Доверие: социологическая теория. Реферат Н. Фрейк. Социологическое обозрение. 2002. № 3).

И. Климов

Деньги вместо льгот: *история и значение протеста*

После того как 13 мая 2004 года правительство представило в Совете Федерации свой план реформирования системы социальных льгот, а затем, 1 июня, прошло заседание Госсовета, посвященное финансовому обеспечению социальных обязательств, реформа системы льгот стала социальным фактом, и именно тогда началась ее социальная история.

На протяжении 2004 года реформа социальных льгот развивалась в двух вполне изолированных пространствах: институциональном и социальном, в поле институциональных решений и в пространстве социальных представлений и повседневных разговоров. Событийный “центр тяжести”, безусловно, находился в сфере институциональной политики. Различные политики, высокопоставленные чиновники и органы власти – от парламентских лидеров, министров и министерств до губернаторов и региональных правительств – решали множество задач, связанных не только с разработкой и принципами реализации реформы, но и с обеспечением своих ведомственных, корпоративных или узкополитических интересов. В то же время обнародование реформаторских намерений власти стало катализатором для развития “обыденных теорий” и объяснительных схем, оформляющих переживания, надежды, непонимание, страхи, связанные не только с реформой, но и с общими оценками жизни, с представлениями о наиболее острых проблемах в обществе и, разумеется, с усвоенным опытом других реформ. Наиболее значимыми компонентами обыденных представлений стали, во-первых, тесная связь идеи реформы с представлениями о справедливости, о “достойном материальном положении”; во-вторых, актуализация и перенос на проблему реформы сильных ценностных доминант: льготники – это не просто “социально неблагополучные”, это люди, чьи заслуги должны признаваться государством, и именно оно должно заботиться о ветеранах войны и труда, героях-орденоносцах, о чернобыльцах и т.д.; в-третьих, тревожные размышления о судьбе взаимных обязательств государства и его граждан, уже неоднократно подвергавшихся испытаниям: пенсионной реформой, преобразованиями в сферах здравоохранения, образования, а также постоянным расширением привилегий чиновников и ростом их зарплаты [Климов И. 2006].

К концу 2004 года у подавляющего большинства россиян сформировалось ощущение нарастающей опасности – вне зависимости от оценок собственной жизни

В Калининграде милиционер отказался платить за проезд, предъявил кондуктору служебное удостоверение, заявив, что находится при исполнении, так как едет на работу. Но, согласно изменениям в федеральном законодательстве, с 1 января 2005 года сотрудники внутренних дел лишились права бесплатного проезда в городском транспорте. Когда кондуктор не согласился с доводами милиционера, последний вызвал по телефону вооруженных коллег. В итоге в отношении кондуктора был составлен протокол, а за билет так и не было заплачено. Начальник ОВД Ленинградского района Калининграда Борис Горбунов сообщил в интервью ГТРК “Калининград”, что платить деньги МВД не может, поэтому на службу сотрудники ездят, предъявляя удостоверения.

ИА REGNUM, 6 января 2005 года

и собственных проблем [Климов И. 2006]. И в первую очередь это касалось низко-ресурсных, слабо адаптированных групп: здесь представления о макропроблемах (страны и общества) опрокидывались на проблемы локальные и частные, связанные с актуальной повседневностью людей, и в результате рождались крайне тревожные ожидания относительно ближайшего будущего. Уже в этот момент можно было предполагать, что наиболее конфликтным станет этап, когда реформа “дойдет до адресата”, когда именно повседневная жизнь людей подвергнется испытанию новацией.

Таким образом, начальный этап реформы вызвал к жизни процессы, протекавшие довольно изолированно друг от друга – в институтах власти и в “субъективной реальности” россиян – и очень слабо корреспондировавшие между собой. Общество и власть оказались недиалогоспособными относительно глобальной и общезначимой проблемы. С одной стороны, саму власть не заботила реакция общества. Вне зоны внимания авторов и исполнителей реформы оказалось множество социальных, мировоззренческих и культурных обстоятельств, учет которых мог бы содействовать корректировке проекта по существу, проявить слабые места реформы. С другой стороны, огромный класс социальных аналитиков, интерпретаторов и толкователей, а также институты масс-медиа оказались не в состоянии выстроить связи (причем, надо заметить, в обоих направлениях) между полем институциональных решений и общественными практиками, общественными представлениями. В результате роль “говорящих чиновников” и СМИ в формировании корпуса знаний, представлений, оценок и установок людей в отношении реформы оказалась минимальной. Мнения формировались “на кухне” [Бавин П. 2004], и их тревожную тональность лишь ненадолго удавалось изменить массивным агитационным воздействием [Климов И. 2004-а, 2006].

Следует указать и еще на одно обстоятельство: на протяжении всего 2004 года общество и общественные структуры не нашли в себе достаточно сил и ресурсов для того, чтобы участвовать в “определении ситуации”, чтобы формулировать свое видение проблемы и свои мнения о ней, чтобы активно участвовать в формировании “горизонта событий”. Это была как раз та ситуация, когда даже навязанный диалог мог бы серьезно скорректировать реформу.

Отношение россиян к реформе в 2005 году

Начало реализации закона о монетизации льгот мобилизовало раздражение от этой реформы и вывело из “пассивного” состояния накопившийся потенциал протеста. Наиболее острыми проблемами для льготников и членов их семей стала ситуация со льготами на проезд и льготами на лекарства*. Напомним, что с 1 января 2005 года право бесплатного проезда в общественном транспорте по всей территории России сохранили только Герои Советского Союза и России, Герои Соцтруда, Почетные граждане Санкт-Петербурга, дети-сироты и дети из многодетных семей. Конфликты и конфликтные ситуации в транспорте стали возникать уже с первых дней нового года**. В Москве городские власти сохранили для федеральных и региональных льготников-москвичей бесплатный проезд в городском транспорте. Вместе с тем с 1 января во многих городах подорожал проезд в городском общественном транспорте, подорожали в среднем на 10% и проезд-

* Общероссийский опрос населения от 5–6 февраля 2005 года (100 населенных пунктов 44 субъектов РФ, 1500 респондентов).

** В некоторых регионах начало реформы совпало с очередным и весьма заметным повышением тарифов на услуги ЖКХ, например, в Архангельской области, в Удмуртии, в Ростовской области и др.

ные билеты – месячные, квартальные, годовые, студенческие. А если говорить о пригородном железнодорожном сообщении, на начало января 2005 года только 22 субъекта Российской Федерации согласились компенсировать компании РЖД проезд региональных льготников в пригородных поездах.

Опросы фиксировали резкий рост недовольства*, доля противников замены льгот на деньги превысила долю ее сторонников вдвое. Среди населения доля негативных оценок по сравнению с ноябрьскими данными увеличилась с 44 до 53%, а среди самих льготников – до 59%. Особенно резко ухудшилось отношение к реформе в больших городах и среди относительно состоятельных граждан (прирост доли негативных оценок – 12 и 13 пп. соответственно). Даже в тех категориях, которые прежде демонстрировали в целом наиболее благосклонное отношение к этой новации – жители сел и малообеспеченные граждане, – число ее сторонников сократилось на 10 и 12 пп. соответственно. Одновременно с этим заметно усилились критические интонации в повседневных беседах граждан на эту тему: доля тех, кому приходилось слышать негативные отзывы о реформе, выросла на 16 пп. и составила 59%, а доля тех, кто слышал позитивные оценки, сократилась до 12%.

В связи со сказанным неудивительно, что, по мнению большинства россиян, первые практические шаги реформы принесли больше отрицательных (60%), нежели положительных (18%) последствий**. По большей части респонденты признавали: власти пытаются что-то делать, чтобы исправить собственные просчеты и недоработки (49%), однако у людей не было однозначного мнения о том, насколько действенны эти экстренные усилия: 21% считали, что они улучшают ситуацию, 5% – что принимаемые меры только ухудшают ее, и еще 17% полагали, что эти меры никакого влияния не оказывают. Добавим: треть опрошенных (30%) были твердо уверены, что власти вовсе не принимают никаких мер. Главным аргументом, подтверждающим такой вывод, были для участников опросов непрекращающиеся акции протеста, охватившие едва ли не половину российских регионов.

Первые митинги протеста начались 5–6 января, а уже 10 января льготники стали перекрывать транспортные магистрали: в Москве – Ленинградское шоссе в районе Химок и Солнечногорска, в Самаре была блокирована Революционная улица, одна из центральных магистралей города, аналогичные события происходили в Альметьевске (Татарстан), в Старом Осколе (Белгородская область), в Уфе и Барнауле***. А уже в течение последней недели января акции протеста состоялись в 39 регионах страны.

Данные январских опросов показывали: у россиян очень быстро сформировалось понимание того, что в ближайшем будущем следует ожидать скорее усиления волны протеста, нежели спада (40% против 28%)****. Кроме того, в обществе было довольно широко распространено представление о том, что настроения, связанные с реформой, не являются локальными, присущими лишь одной, отдельной категории людей. Так, 39% респондентов полагали, что к пенсионерам и льготникам могут присоединиться другие группы населения: молодежь



* Общероссийский опрос населения от 22–23 января 2005 года.

** Общероссийский опрос населения от 5–6 февраля 2005 года.

*** Хронику акций протеста в связи с реформой социальных льгот можно реконструировать, в частности, по новостной ленте Института “Коллективное действие” (<http://ikd.ru>).

**** Общероссийский опрос населения от 22–23 января 2005 года.

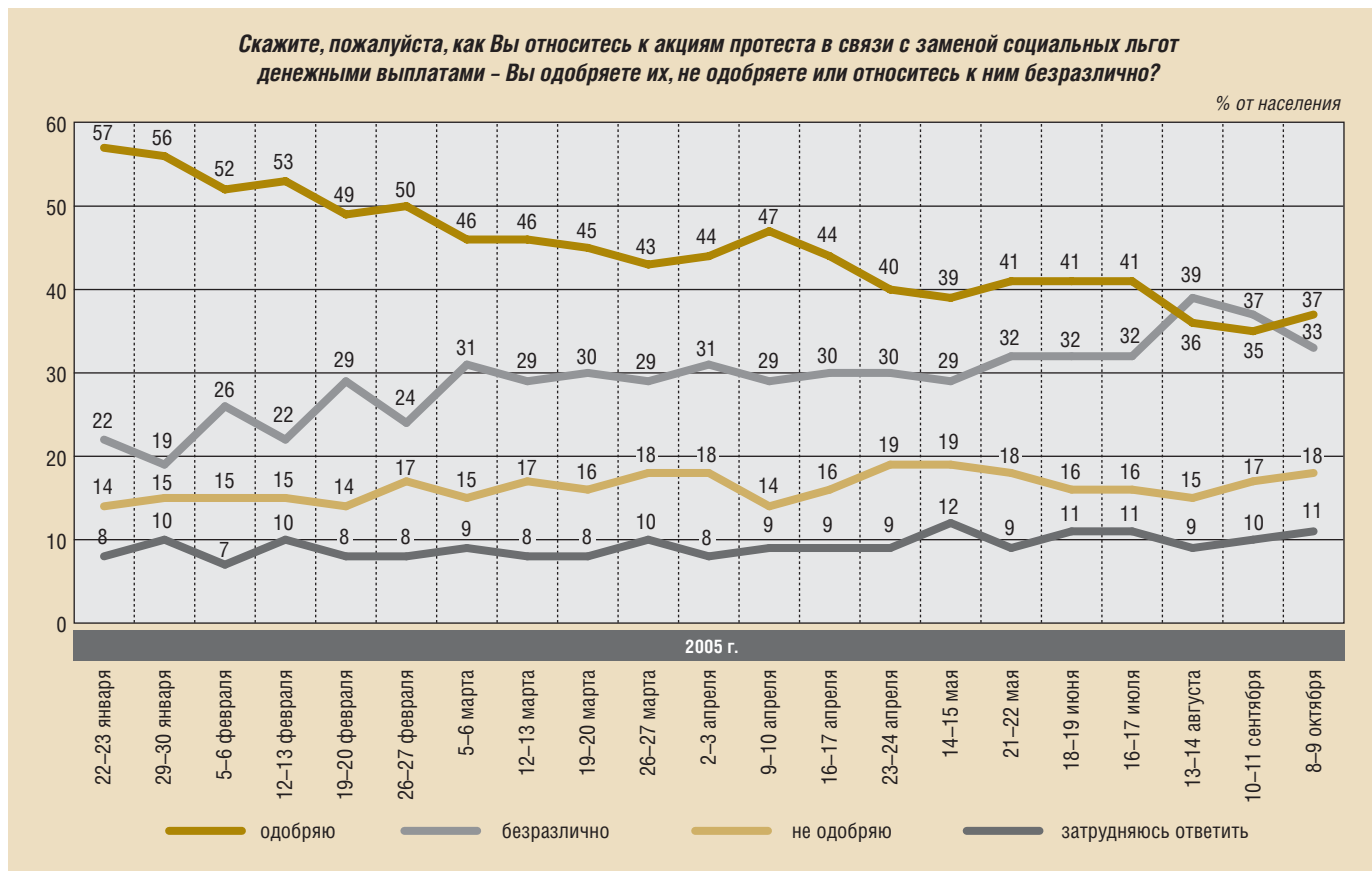


Рис. 1

и студенты, бюджетники, безработные, малообеспеченные, другие социально незащищенные люди, а также некоторые политические партии и профсоюзы, что, собственно, и начало происходить в последней декаде января*.

Отвечая на вопрос о том, примут ли респонденты участие в акциях протеста, если таковые будут проходить там, где они живут, 25% выражали готовность к действию (среди льготников доля решительно настроенных доходила до 35%). Безусловно, декларированная готовность протестовать еще не означает реальной готовности к активным действиям, однако этот показатель является важным индикатором того, насколько остро люди ощущали «социальную температуру» самой актуальной на тот момент общественной проблемы. При этом симпатии и сочувствие россиян были, безусловно, на стороне протестовавших: относились к акциям с одобрением 57% (среди льготников – 66%), а не одобряли их лишь 14% опрошенных (примерно пятая часть опрошенных, 22%, знали об акциях протеста не понаслышке – таковые проходили где-то по соседству, в их городе или поселке).

Пик протестной активности пришелся на последнюю неделю января, но уже в первой половине следующего месяца численность акций снизилась почти вдвое. За первые семь дней февраля акции протеста прошли примерно в 20 регионах – против 39 на предшествующей неделе, за вторую неделю февраля – в 14**. Аналогичная тенденция к снижению напряженности обнаружилась и в данных опросов. Во-первых, несколько снизилась доля тех, кто предполагал дальнейшее усиление

* Информация Института «Коллективное действие».

** Сказанное не означает, что снизилась интенсивность протеста. В этот момент произошел переход к более организованному этапу развития протестного движения.

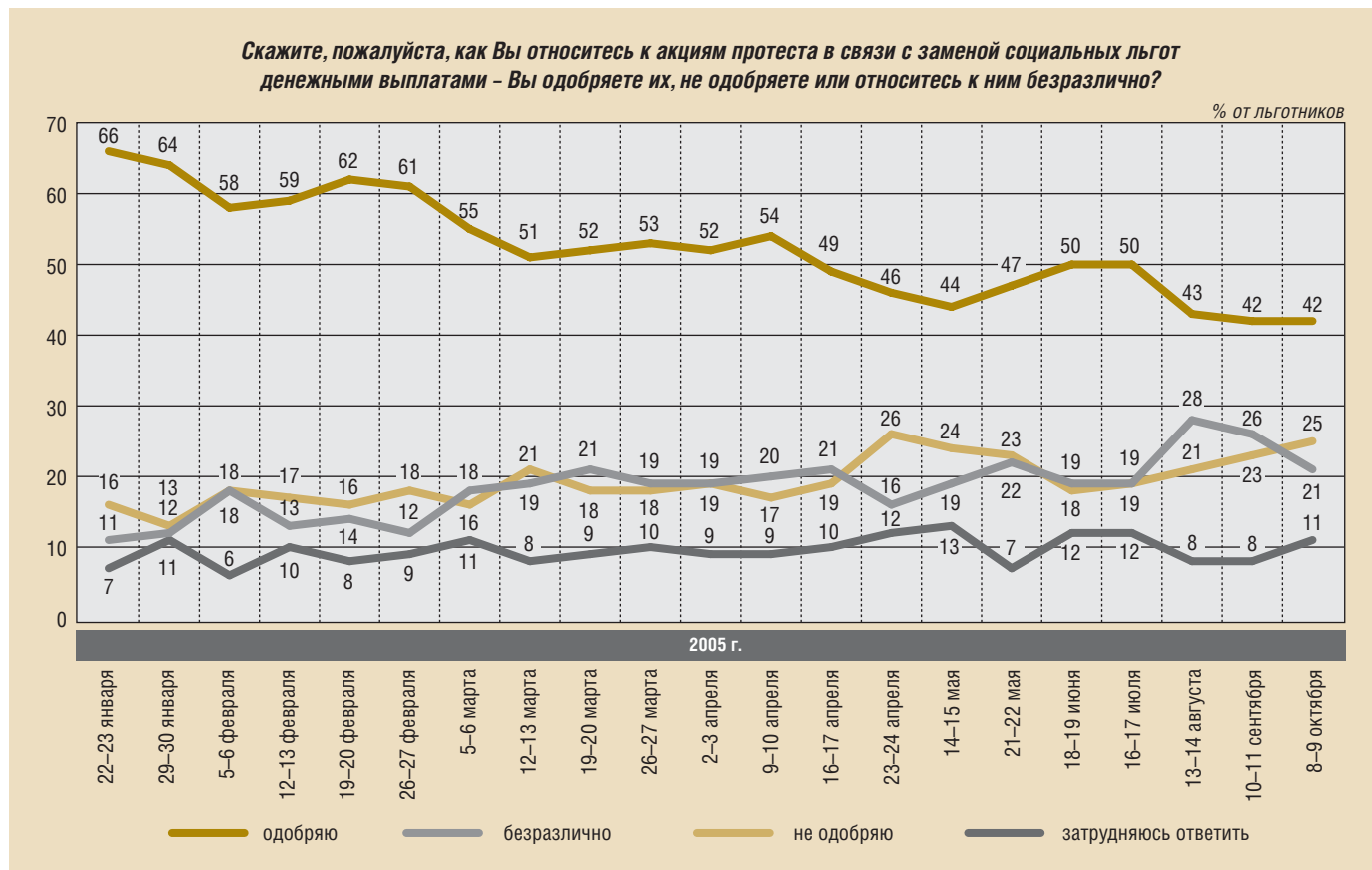


Рис. 2

акций протеста (с 35 до 31% – по опросу 5–6 февраля 2005 года). Во-вторых, заметно сократилась интенсивность обыденных разговоров и обсуждений темы реформы социальных льгот. Так, в начале февраля число не слышавших никаких разговоров о реформе и связанных с ней событиях выросло с 16 до 25%. Одновременно начала меняться тональность высказываний и оценок: с 61 до 49% сократилось число тех, кто слышал отрицательные суждения, и с 12 до 16% выросла доля слышавших положительные отзывы*.

Вместе с тем другие индикаторы протестной мобилизованности и озабоченности проблемой долгое время – вплоть до лета 2005 года – оставались относительно высокими. Готовность участвовать в акциях протеста выражали 22–25% россиян (в том числе и 27–32% льготников), с одобрением относились к протестам примерно половина опрошенных (от 46 до 53%), а в целом негативно оценивали саму реформу от 41 до 46% респондентов (рис. 1–4).

Только в апреле постепенное «угасание» общественного напряжения, связанного с реформой, стало проявляться более-менее отчетливо. Так, несмотря на то, что внимание самих льготников к проблеме социальных льгот оставалось крайне мобилизованным (86% тех, кому положены льготы, сказали, что эта тема их интересует и волнует), как раз в апреле именно в этой категории граждан доля положительно относящихся к реформе впервые превысила (хоть и незначительно) долю оценивающих ее отрицательно: 46% против 43% (рис. 6).

Если же говорить о россиянах в целом, разница между теми, кто заявлял о своем положительном и отрицательном отношении к реформе, к середине апреля

* Общероссийский опрос населения от 5–6 февраля 2005 года.

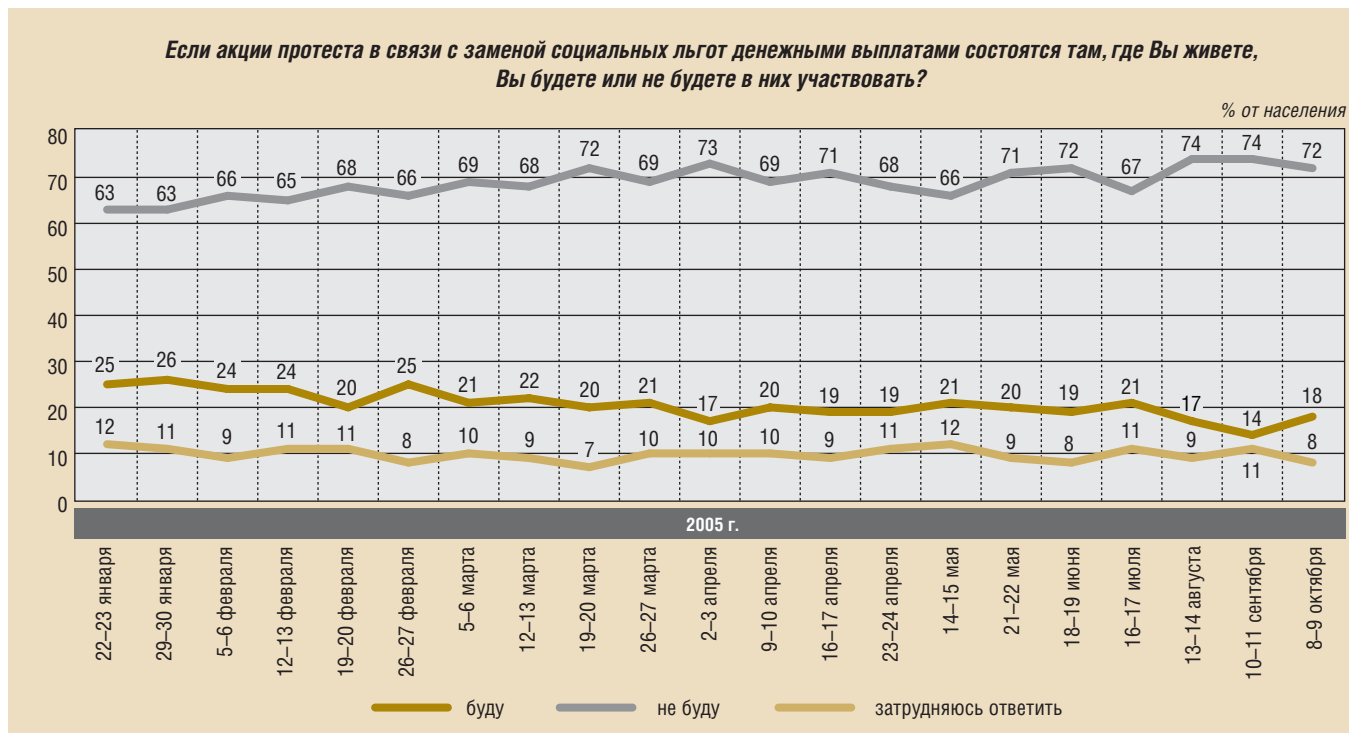


Рис. 3

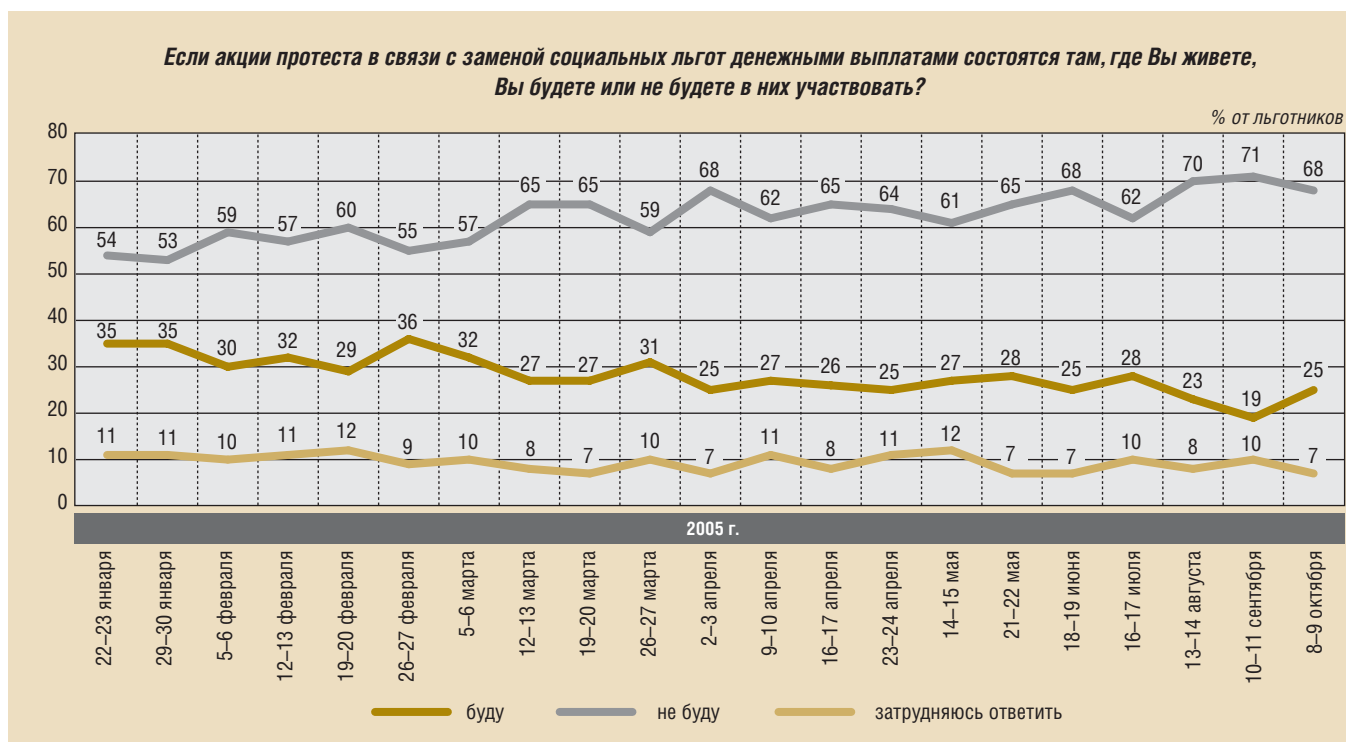


Рис. 4

оказалась столь же незначительной: 38 против 35%, и дальше – на протяжении мая и всего лета – этот показатель оставался в пределах указанных значений (рис. 5). Чаще других положительно оценивали монетизацию льгот люди с неполным средним образованием (48%), пожилые респонденты (46%), с доходами от 1500 до 3000

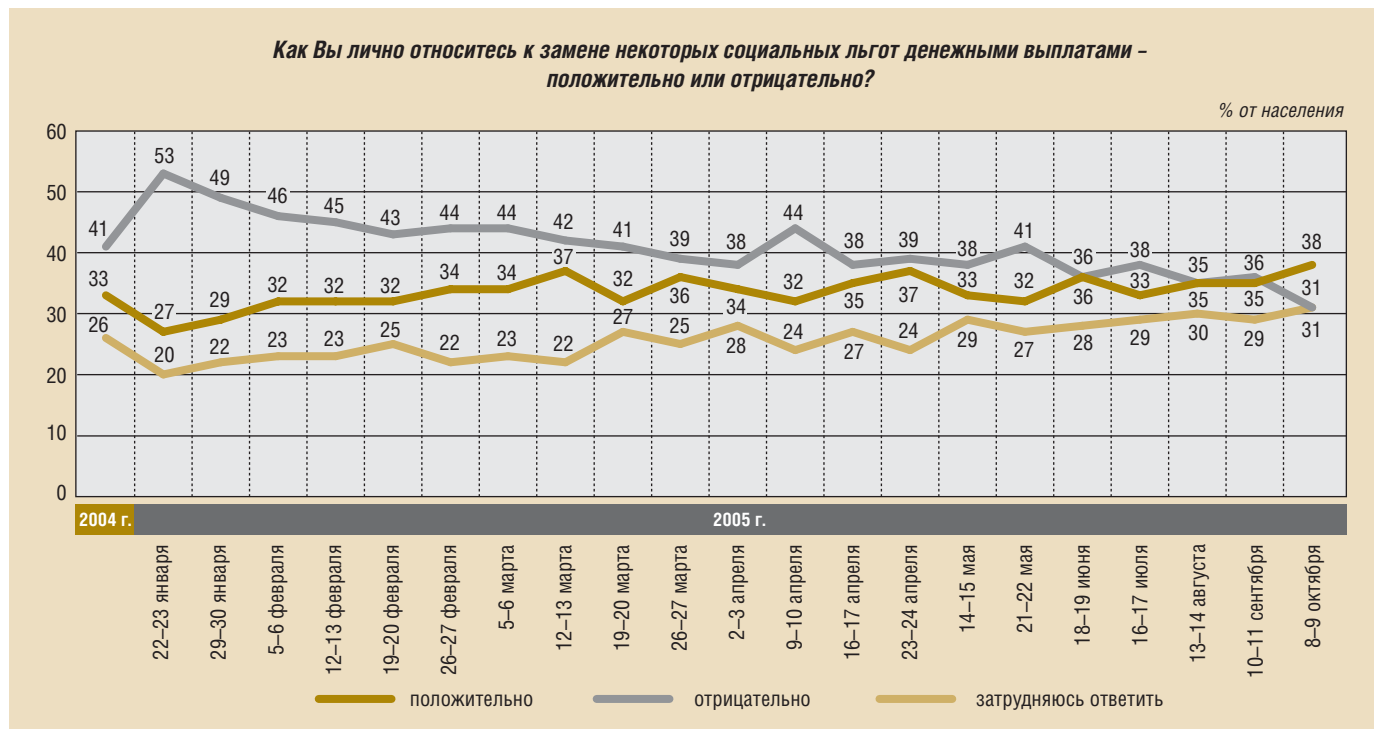


Рис. 5

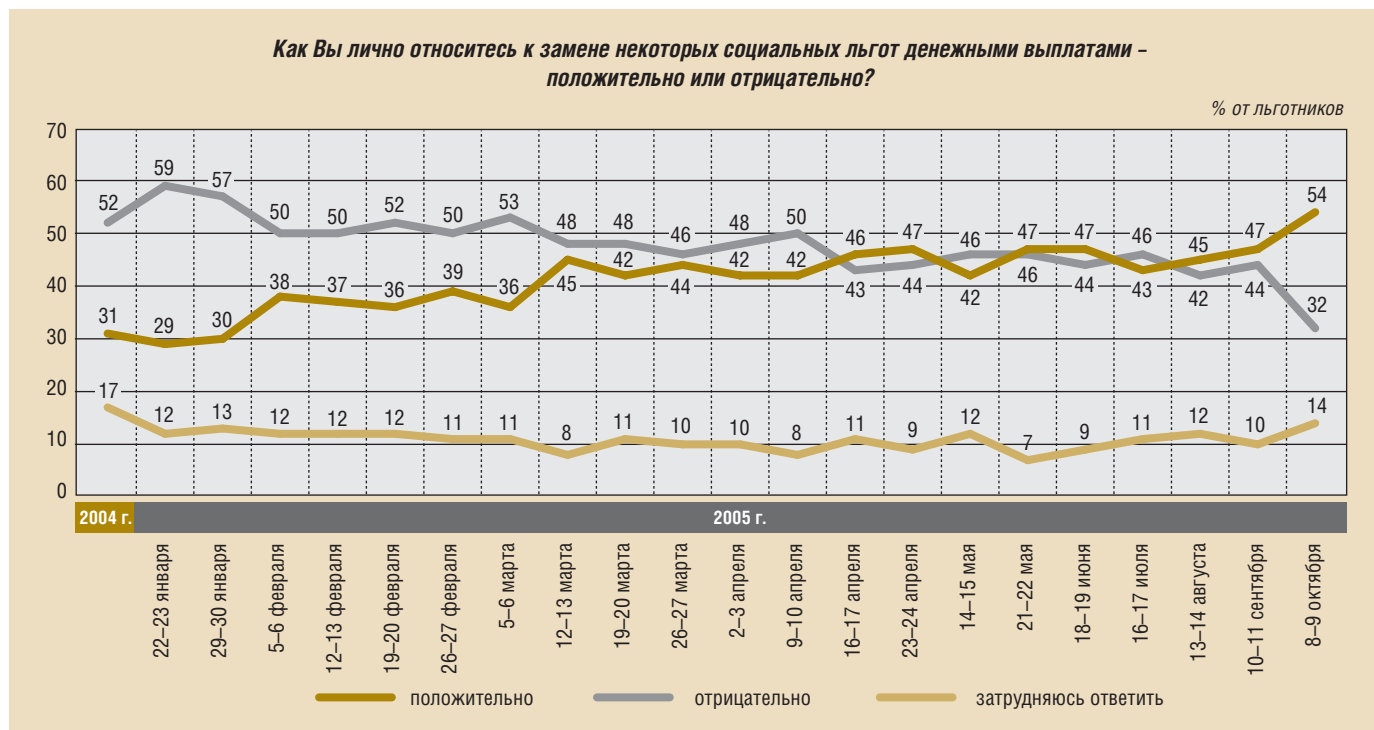


Рис. 6

рублей (44%), жители сел (43%). О своем отрицательном отношении чаще говорили жители мегаполисов (46%), респонденты, имеющие высшее образование (46%) и доходы более 3000 рублей (47%)*.

* Общероссийский опрос населения от 16–17 апреля 2005 года.

В акции “Дни единых действий” 10–12 февраля участвовала КПРФ. По замечанию исследовательницы протестных выступлений в современной России К. Клеман, отношения между КПРФ и другими участниками и организаторами протестов были неоднозначными и сложными. Они сильно варьировались от региона к региону. Оценить вклад КПРФ в протестную активность довольно сложно, поскольку эта партия зачастую выходила из коалиций, когда появлялись сомнения относительно ее лидерства в них

Итак, как показывают и данные опросов, и мониторинг событий вокруг реформы, фаза мобилизованного протеста была сравнительно недолгой – примерно до середины февраля. Наиболее значимой и своего рода рубежной стала всероссийская акция протеста “Дни единых действий против антисоциальной политики” 10–12 февраля, организованная Советом общественной солидарности и многими региональными Координационными советами по меньшей мере в 50 городах страны. После этого события протестная активность изменила свои масштабы, и самое важное – проблема льгот все реже становилась темой лозунгов, митингов и пикетов. Дольше всего протестная активность продолжалась в нескольких региональных центрах: Перми, Ижевске, Пензе, Томске – здесь регулярные акции проходили вплоть до конца февраля. Третий и самый болезненный этап реформы миновал. Свои уроки из произошедших событий сделали все их участники – по какую бы сторону баррикад они ни находились.

Значимые итоги протестной активности

Социологический анализ январских акций протеста необходим, поскольку одних опросных данных, замеров социальной напряженности и изучения мнений недостаточно для того, чтобы получить более-менее полную картину итогов реформы социальных льгот. Что интересного и важного мы можем усмотреть в том, что происходило в начале 2005 года?

1. Январские акции протеста были массовыми. Существуют разные оценки масштабов социального протеста, возникшего в связи с реформой, однако оценить общую численность участников протестных акций довольно проблематично по целому ряду причин*. Опросы – далеко не самый удачный инструмент для этого**. Они более пригодны для оценок протестных настроений – одного из индикаторов протестной активности.

В качестве критерия массовости можно принять точку зрения С. Климовой: а) акции должны проходить в нескольких городах или населенных пунктах; б) проблема, вызвавшая протест, должна затрагивать интересы или права массовой категории граждан; в) в акциях протеста должны принимать участие сами представители этих категорий населения. С этой точки зрения акции против Закона о реформе социальных льгот были безусловно массовыми – вне зависимости от абсолютного числа людей, принимавших в них участие. Есть и еще несколько особенностей протестной динамики, которые служат дополнительным основанием для такого вывода.

2. Акции протеста, начинавшиеся спонтанно, привели к появлению новых субъектов действия. В самом начале, когда череда протестных акций только начиналась, возникало устойчивое впечатление, что это стихийный протест. Однако у россиян, судя по данным опросов, однозначного мнения на этот счет не было. В конце января примерно треть опрошенных (36%) называли акции стихийными, а 39% придерживались противоположной точки зрения; 25% респондентов затруднялись сказать что-то определенное по этому поводу***. Реальное развитие событий было сложнее дихотомии “спонтанный/организованный”.

* В частности, это проблема идентификации конкретной акции как относящейся или не относящейся к проблемам реформы (в этот период времени проходили акции в связи с целым рядом других проблем – достаточно назвать повышение тарифов ЖКХ) и проблема “длящихся”, многодневных акций.

** Будучи “точечными” по своей природе, опросы могут “промахиваться” мимо тех населенных пунктов и даже отдельных городских или сельских районов, где протесты действительно были заметными и значимыми.

*** Общероссийский опрос населения от 22–23 января 2005 года.



Еще летом 2004 года появился Совет общественной солидарности (СОС), уже тогда заявивший о себе акциями против реформы льгот. Однако бóльшая часть протестных акций, проходивших в первой половине января, были спонтанными и собирали от нескольких десятков до нескольких сотен участников. К середине месяца при активном участии СОС стали формироваться координирующие объединения, чьей задачей на первых порах была не столько подготовка новых акций, сколько информационное обеспечение и координация действий уже возникших протестных групп и протестных акций. Численность участников выступлений уже достигала нескольких – от одной до шести – тысяч человек, а в регионах появилось полтора-два десятка устойчиво действующих групп и объединений: Комитет единых действий в защиту социально-трудовых прав граждан (Санкт-Петербург и Ленинградская область), Комитет протестных действий (Новосибирск), Комитет общественного контроля (Тула), Комитет общественного спасения (Ярославль), Координационный совет (Орел), Штаб протестных действий (Воронеж), Движение гражданских инициатив (Санкт-Петербург), Координационный совет гражданских действий (Ижевск), Общественный городской штаб по организации акций протеста (Владимир), Движение жителей Татарстана за свои права, Общественное движение «Мое жилье» (Архангельск), Общественный совет по контролю за социальной реформой (Барнаул), Общественный совет пенсионеров Удмуртской Республики, «Льготники из Ангарска» (Иркутская область). В некоторых случаях партнерами для взаимодействия становились не какие-то оформившиеся инициативные группы и общественные объединения, а непосредственно участники и «спонтанные активисты» многодневных митингов и акций протеста, таких, как, например, акция 17–21 января в Перми, акции 12–16 января в Пензе, акции 15–19 января в Санкт-Петербурге. То есть, начавшись стихийно, коллективное действие как таковое становилось субъектом партнерских отношений (до момента

В Совет общественной солидарности (СОС), в частности, вошли Всероссийское общество инвалидов, Союз черномыльцев и ряд других черномыльских организаций, ветеранские организации, правозащитники – движение «За права человека», «Мемориал» и др., ряд «альтернативных» профсоюзов, официальные профсоюзы учителей некоторых регионов, молодежные студенческие структуры московских вузов



выкристаллизовывания организаторской группы) в силу солидарного настроения участников, единства места и большой продолжительности акции.

Во второй половине января начали более рельефно проявляться коалиционные стратегии – к акциям протеста стали примыкать профсоюзные объединения, партийные организации и партийные лидеры. Иногда их участие в акциях протеста было “символическим”: организационный вклад и мобилизация своих сторонников для участия в этих акциях были существенно меньшими, нежели это отражалось в медийном пространстве, где партийные бренды становились “объясняющим фактором” столь резкой и неожиданной коллективной активности. Вместе с тем в некоторых случаях объединения и общественные советы, учрежденные коалициями партий и общественных объединений, ставили себе задачу вести переговоры с властями по поиску выхода из кризиса (Координационный совет общественно-политических организаций Республики Башкортостан*).

3. Проявился сетевой характер общественных объединений. Участники протестных акций продемонстрировали новый, прежде не использовавшийся столь широко алгоритм действий: появились и закрепились в качестве регулярной практики *сетевые формы коллективной активности*. Объединения людей, инициативных групп, коалиция разных организаций, профсоюзных и партийных структур возникли как вариант решения ключевой задачи – повысить шансы на успех и добиться конкретного результата через мобилизацию и объединение людей, а также через оформление протестных *настроений* в систему *социальных требований* к власти. В качестве наиболее заметных и успешных – в смысле интенсивности сетевых взаимодействий – можно назвать Совет общественной солидарности (возникший еще летом 2004 года), Координационный совет гражданских действий (Ижевск), Комитет единых действий в защиту социально-трудовых прав граждан (Санкт-Петербург и Ленинградская область), Координационный совет Перми.

После спада протестной активности определенная часть возникших объединений не прекратила своего существования. Более того, координационные струк-

* Учредители: КПРФ, “Яблоко”, “Родина”, Российская партия пенсионеров, “Народная воля”, общественное объединение “Русь”, Межрегиональный Башкирский национальный конгресс, Союз татарских организаций Республики Башкортостан, Республиканский общественный фонд развития местного самоуправления.

туры из Ижевска, Перми, Санкт-Петербурга, Кургана, Подмосковья, Томска, Омска и ряда других городов в апреле 2005 года организовали проведение Российского социального форума в Москве, а в октябре – Гражданского форума в Саратове. Таким образом, сетевые стратегии, возникшие еще накануне реализации реформы, оформившиеся и укрепившиеся в январе в силу необходимости координировать протестные действия, не просто сохранились и сохранили свой главный ресурс – коллективное участие, они получили дальнейшее организационное развитие в виде межрегиональных гражданских конференций.

4. *К протестам льготников подключались ресурсные группы.* Выше уже говорилось о том, что во второй половине января к акциям протеста льготников стали присоединяться политические партии, отдельные политики, профсоюзы – то есть те организации и объединения, которые по природе своей ориентируются на коллективное действие как на значимый социальный ресурс. Вместе с тем в некоторых городах солидарность с протестом льготников начали выражать (в том числе и действиями) и другие социальные группы, обладающие определенными ресурсами: организованностью, включенностью в социальные сети, образованием, опытом по отстаиванию своих прав и т. д. Это молодежь, студенты и школьники, “профильные” профсоюзы. Так, в Екатеринбурге 19 января молодые люди из движения “Наше время” устроили флеш-моб перед офисом “Единой России”. В Калининграде (18 января) и Бийске (20 января) вместе с пенсионерами студенты участвовали в акциях против отмены льгот на проезд. В Ульяновске (22 января) льготники и студенты организовали совместный митинг – одновременно против реформы льгот и против отмены отсрочек от армии. 29 января в Калининграде перед зданием областной думы митинговали студенты Калининградского государственного университета, Калининградского государственного технического университета и Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота. В Перми 26 января был официально учрежден Студенческий координационный комитет (СКК), сформулировавший свою задачу как сопротивление “неолиберальному наступлению, развязанному правящим режимом против российских рабочих, нетрудоспособных граждан и молодежи”^{*}.

Не менее показательной выглядит “смычка” протеста льготников и пенсионеров с профсоюзным движением, в первую очередь с “альтернативными профсоюзами”, не входящими в ФНПР. 19 января Центр поддержки профсоюзов и гражданских инициатив (Профцентр), объединяющий представителей альтернативных профсоюзов, отдельных общественно-политических движений, социально активных рабочих, проводил консультации с профсоюзами авиадиспетчеров и железнодорожников о проведении согласованных акций “За трудовые и социальные гарантии”. Совместные акции протеста проводились в Иркутске (СОЦПРОФ), Иванове (Областное объединение профсоюзов), в Перми (профсоюз “Солидарность”), в Набережных Челнах (профсоюз строителей). 24 января федерация профсоюзов Свердловской области пригрозила забастовкой транспортников в связи с реализацией Закона о льготах.

В Тольятти профсоюз “Единство АвтоВАЗ” вошел в местную координационную коалицию. В Кургане профсоюз “Защита труда” участвовал во всех акциях протеста, кто бы их ни проводил: левые политические партии или ветеранские организации. Примерно то же самое можно сказать о Сибирском региональном профцентре в Новосибирске, о Сибирской конфедерации труда (СКТ) в Омске

^{*} Учредительный манифест Студенческого протестного движения. (Принят на учредительной конференции СПД 24–25 сентября 2005 года) (<http://student.revkom.com/skk/manifestoSPD.htm>). Студенческое протестное движение возникло совместными усилиями профсоюза “Студенческая солидарность” ПГУ и СКК.

и Томске, о профсоюзе “Солидарность” в Перми, о тюменском профцентре. Кроме того, к акциям льготников стали подключаться (или хотя бы участвовать в координации действий) комитет профорганизаций в сфере науки в Подмоскowie, профсоюз работников образования в Удмуртии, в Москве. Многие альтернативные профсоюзы приняли участие в инициированной СОС кампанией по подготовке и проведению всероссийской акции протеста 12 февраля (федеральный профсоюз авиадиспетчеров – ФПАД, “Защита труда”, “Солидарность”, объединение профсоюзов в сфере науки, региональные профцентры, некоторые отделения студенческих и учительских профсоюзов).

Почему важно зафиксировать факт совместных действий сильноресурсных и слабонересурсных групп? При анализе отношения россиян к реформе социальных льгот на протяжении 2004 года мы видели, что интерес и беспокойство проявляли не только пенсионеры и льготники, но и люди “трудоактивного” возраста (35–55 лет), со сравнительно высокими доходами, жители крупных городов и мегаполисов, со средним специальным и высшим образованием (то есть профессионалы и квалифицированные специалисты) [Климов, 2006]. Это означает, что свое видение проблемы и соответственно свои ответы о смысле и значении реформы сформировались не только у “целевых групп”, но также у тех,

чьи интересы реформой непосредственно не затрагивались. Акции протеста льготников создали принципиально новую ситуацию – ситуацию, в которой оказалась возможной работа по консолидации требований и формированию “солидарных целей”, что автоматически подразумевает тематическое расширение исходной проблемы. Результатом такой работы становится, во-первых, феномен *солидарности* – ответственная поддержка “не своего” интереса, интересов иных социальных групп и общностей, и появление уверенности во *взаимности* обязательств. Во-вторых, это *практический опыт* консолидированных действий и понимание ценности организованного, подготовленного – а не стихийного – протеста.

5. Протестующие осваивали разнообразные алгоритмы действий. Обращает на себя внимание тот факт, что поначалу участники акций протеста выбирали одну из наиболее жестких форм протеста – перекрытие дорог. По данным исследования, посвященного отношению россиян к такой форме протеста, считали допустимыми подобные действия 37% опрошенных, причем более половины представителей данной группы признавали, что этим участники и инициаторы протеста нарушают законы*. Характерно, что для оправдания подобной тактики использовались не только традиционные утверждения об эффективности и скорости ответной реакции. Чтобы объяснить, почему “обычные” нормы и правила неприменимы к этой ситуации, респонденты использовали метафору *войны и военных действий*, когда только жесткие меры представляются единственным адекватным средством: “На войне против врага все средства хороши” (ДФГ, Воронеж. 2005)**.

В связи со сказанным неудивительно, что в ряде случаев участники прибегали и к другим жестким формам действий –



* Общероссийский опрос населения от 19–20 февраля 2005 года.

** Обращает на себя внимание не только растущая популярность подобных акций (после “рельсовой войны” в течение 10 лет такие случаи были единичными), но и уникальность этого явления – в настоящий момент практически нигде за рубежом практика протестного блокирования дорог не получает столь широкого распространения.

Какие из перечисленных способов влияния на власть Вы считаете самыми действенными, эффективными?
Какие из перечисленных способов влияния на власть, по Вашему мнению, чаще всего используют сегодня россияне?
 (Карточка, не более пяти ответов) % от населения

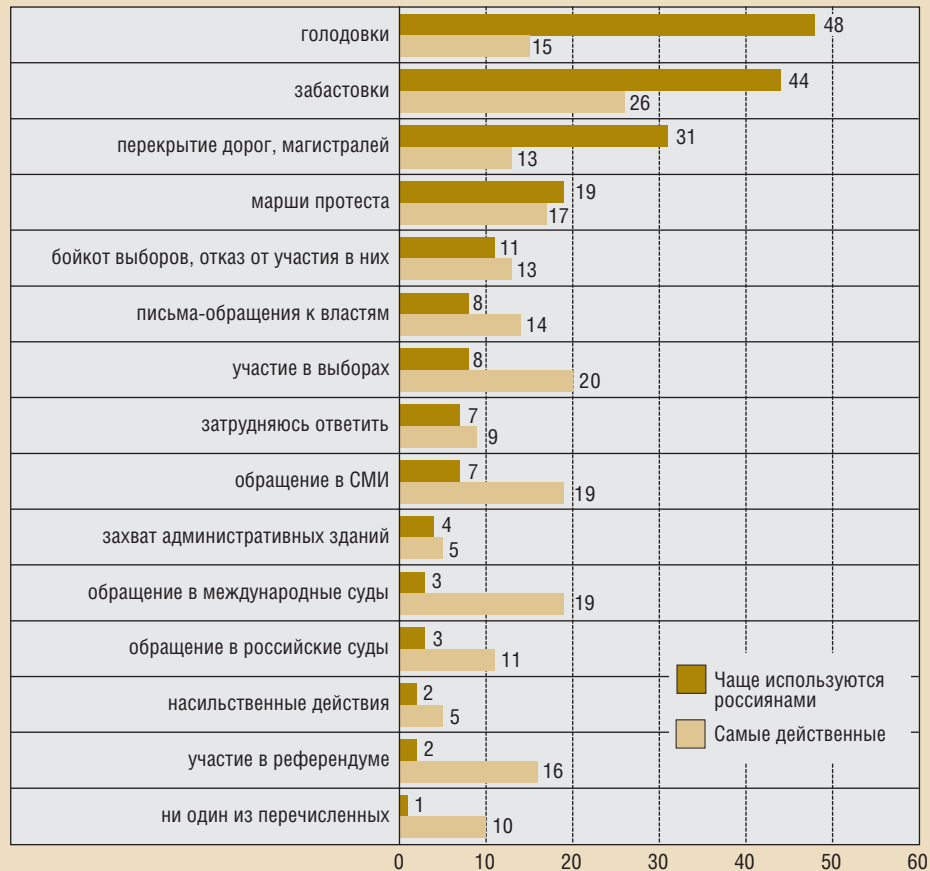


Рис. 7. Представления россиян о наиболее эффективных и чаще всего используемых способах влиять на власть*

таким, как захват и силовое удержание официальных лиц (Пермь**), блокирование административных зданий или кабинетов чиновников (Сахалин, Тольятти, Уфа, Томск***), голодовки (Белгородская область, Тула****).

С подключением к протестным акциям иных участников жесткие формы действий стали применяться существенно реже, блокирование дорог уступило место митингам около административных зданий с попытками вызвать каких-либо политиков или чиновников для разговора или передачи требований. Вместе с тем, как показывают данные опросов, метафора *войны и военных действий* в разговорах об акциях протеста и о возможности с их помощью влиять на власть сохранялась довольно долго. Лишь со временем конкуренцию ей смогла составить другая интерпретативная рамка: с наступлением лета — а летние месяцы традиционно

* Общероссийский опрос населения от 19–20 февраля 2005 года.

** Газета “Пермский обозреватель” от 18.01.2005 (<http://www.permoboz.ru>).

*** По информации РИА-новости (<http://www.rian.ru>, Газета.ру (<http://www.gazeta.ru>), Института “Коллективное действие” (<http://ikd.ru>).

**** По информации радиостанции ГТРК Тула и “Эхо Москвы” (<http://tula.rfn.ru>; <http://www.grani.ru>).

В Екатеринбурге 14 января 2005 года работники Ивдельского гидролизного завода начали четвертую по счету голодовку. Три первые акции закончились успешно – долги были выплачены. Екатеринбургская телекомпания “4 канал” отмечала, что “голодовка становится стандартным способом общения с руководством”. По сообщениям ИА АПИ, ИА “Интерфакс”

характеризуются спадом протестных настроений – стал заметен *рост скептицизма* относительно эффективности социального протеста*. В августе 2005 года (по сравнению с июлем) с 56 до 41% сократилась доля уверенных, что с помощью акций протеста можно добиться решения той или иной проблемы, тогда как численность сторонников противоположной точки зрения, согласно которой с их помощью нельзя решить ни одной проблемы, выросла с 30 до 42%.

Сказанное является отражением другой, менее очевидной проблемы: соотношение репертуара действий, которые выбирают для себя протестующие, и стратегий ответных действий со стороны властей [Климов И. 1999].

С одной стороны, чем меньше власть готова идти на диалог и поиск взаимоприемлемых решений, тем с большей вероятностью будет происходить радикализация протестных действий**. Жесткая форма связана с осознанием невозможности эффективно заявить и защитить свои требования, а также определять правила и взаимные обязательства***.

С другой стороны, способность власти как социального института отзываться на инициативы и требования общества связана со способностью общества такие требования выдвигать. В отсутствие социальных акторов, имеющих достаточно сил и ресурсов для выражения собственных интересов и участия в конфликте, власти прибегают к стратегиям “ускользающего суверенитета”, к разного рода способам переадресации ответственности – и это стало еще одной, невидимой битвой зимой 2005 года****. В результате такой тактики, особо широко использовавшейся во время “рельсовой войны” в 1998 году, не только разрушается пространство диалога, но и происходят *легитимация и нормативное обоснование* радикальных методов – таких, как перекрытие дорог или коллективные голодовки. Это находит свое отражение, в частности, в специфических обыденных теориях “о должном и справедливом”, в использовании “объясняющих метафор”, в апелляциях к значимым ценностям*****. Сказанное вполне согласуется с наблюдением, которое сделали Д. Марч и Д. Олсен: то, какие стратегии выбирают социальные институты для решения тех или иных проблем, то, какие действия они предпринимают в тех или иных ситуациях, неизбежно влияет на бытующие в обществе ценности, на коллективную идентичность, доверие и солидарность, а также на этические обоснования действий, предпринимаемых гражданами в отношении институтов, в частности в форме утверждений о справедливости [March, Olsen. 1989. P. 126].

* Общероссийский опрос населения от 13–14 августа 2005 года.

** Своеобразный “захват в заложники” и. о. губернатора Пермской области Олега Чиркунова был вызван задержанием одного из организаторов акции протеста. В целом же власти использовали разнообразные варианты действий – от задержаний и привлечения к административной ответственности (Санкт-Петербург, Пенза) до противодействия коалиционным стратегиям протестующих (В Красноярском крае властям удалось договориться с профсоюзами об их неучастии в акции 10–12 февраля) и организации контрмитингов в поддержку реформы. Последние, как правило, готовились при участии региональных отделений “Единой России”, и во второй половине февраля 2005 года они составляли довольно заметный информационный фон. Вместе с тем лишь 6% россиян допускали возможность своего участия в такого рода акциях. (см.: Общероссийский опрос населения от 19–20 февраля 2005 года).

*** См., например, историю голодовок рабочих Ивдельского завода (<http://www2.interfax.ru>, <http://www.apiural.ru>, <http://www.garweb.ru>).

**** Последствия реформирования системы льгот // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2005. № 6.

***** Все, о чем идет здесь речь, проявилось и в ходе реформы социальных льгот. Достаточно вспомнить появление темы справедливости в связи с Героями СССР, чернобыльцами, темы отмены льгот при сохранении привилегий чиновников, а также метафору войны и боевых действий – как оправдание жестких форм протеста против действий власти.

От льгот – к реформе ЖКХ. Послепротестная динамика мнений

Если говорить о сегодняшних оценках и сегодняшнем восприятии реформы социальных льгот российскими гражданами, можно утверждать, что ситуация принципиальным образом не изменилась, – она оказалась “замороженной” в состоянии весны–лета 2005 года. После того как социальная напряженность вокруг этой проблемы снизилась, и до настоящего времени соотношение тех, кто относится к реформе положительно, отрицательно и затрудняется сказать что-либо определенное на этот счет, практически не меняется: по данным опроса в январе 2006 года, это, соответственно, 38, 30 и 32%*. Если же говорить об оценках процесса реализации монетизации льгот, здесь по-прежнему доминируют критические мнения и высказывания. Больше половины наших соотечественников – 52% – не считают успешной и удачной организацию и проведение реформы (придерживаются противоположной точки зрения 16% респондентов), а при оценке ее последствий и результатов 41% уверенно говорят о преобладании негатива, при том что почти треть опрошенных – 31% – затрудняются оценить ее итоги**.

Отвечая на открытый вопрос об отрицательных итогах реформы, 37% россиян отмечали, что монетизация привела к ухудшению материального положения льготников: выплаты не компенсируют льгот (27%), врачи не рекомендуют покупать дешевые льготные лекарства, а более качественные требуют больших денег (6%), из-за разрыва стоимости льготных услуг и объема выплат уменьшаются возможности реально воспользоваться многими льготами (4%). В ответах еще 7% опрошенных говорится о плохой организации реформы: мучительные очереди, большое число необходимых справок, задержки выплат или же выплаты не в полном объеме и т. д.

“Все деньги съедают инфляция и рост цен”; “льготы были реальны, а выплаты очень малы, не перекрывают”; “врачи выписывают лекарства льготные, но предупреждают, что они могут повредить здоровью, что нужно купить дорогое, которое не вредит”.

В рассуждениях о положительных итогах реформы (ответы на другой открытый вопрос) представлены в основном две темы. Во-первых, люди получили возможность распоряжаться “живыми” деньгами по своему усмотрению (об этом говорили 20% опрошенных). Во-вторых, в результате реформы выиграли те, кто не пользуется льготами, – в частности, сельские жители (15%).

“Деньги для людей никогда не бывают лишними”; “дополнительные средства в семейный бюджет”; “более реальная помощь, чем льготы, которыми многие не пользовались”; “возможность хоть чем-то воспользоваться из положенных ему льгот”; “для сельских жителей дополнительная прибавка к пенсии”.

Вместе с тем три четверти россиян (78%) полагают, что денежные выплаты не компенсируют в достаточной мере существовавшие прежде льготы (противоположное мнение разделяют 6% опрошенных), это мнение значительно преобладает и в группе тех, кто видит определенные положительные итоги реформы (65% против 12%). Подавляющее большинство льготников также считают, что выплачиваемые деньги не компенсируют тех льгот, которыми они обладали прежде (82% против 8%).

Таким образом, мы видим, что спустя год после начала реформы социальных льгот все еще преобладает критическое и в целом прохладное отношение к ней.

* Общероссийский опрос населения от 21–22 января 2006 года.

** Общероссийский опрос населения от 17–18 декабря 2005 года.

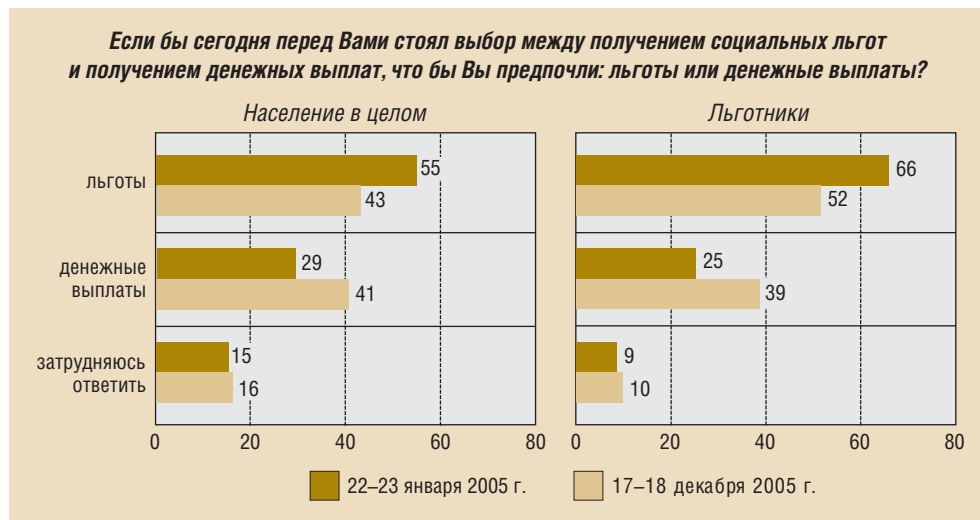


Рис. 8

Исследования обнаруживают одну принципиально важную тенденцию: *растет доля граждан, которые в гипотетической ситуации выбора предпочли бы социальным льготам денежные выплаты.*

Сегодня среди всех опрошенных группы выбравших бы льготы и выбравших бы деньги практически равны по объему (43% против 41%), среди льготников существовавший ранее разрыв тоже значительно сократился (в ходе декабрьского исследования он составил 52% против 39%) (рис. 8). Причем к прежней системе больше привязаны представители “ресурсных групп” (респонденты с высшим образованием, наиболее высоким уровнем дохода), в то время как люди с невысоким уровнем дохода начинают все больше и больше ценить денежную компенсацию [Бавин П. 2005]*. Особо следует отметить существенную динамику мнений в больших городах – региональных центрах, а также в селах: там с января 2005 года доля предпочитающих денежные выплаты выросла, соответственно, на 15 и 18 пп. (с 25 до 40% среди жителей региональных центров и с 39 до 57% среди жителей сел). Напомним, что именно в больших городах – региональных центрах протест льготников был самым интенсивным, именно здесь зимой 2005 года проблемы реформы были наиболее острыми, а социальная напряженность – наиболее сильной**.

Описанная тенденция – предпочтение денег льготам – отражается, хотя очень и очень слабо, на динамике отношения к реформе. За десять месяцев 2005 года, с марта по декабрь, с 17 до 28% выросла доля россиян, полагающих, что реформа социальных льгот принесла больше *положительных* последствий***. Однако это не столь важно, данное обстоятельство может служить лишь иллюстрацией к тому, в какой мере обладание “реальными деньгами” вместо “необоснованных льгот” способно менять отношение россиян к реформе. Важно зафиксировать специфику сегодняшней ситуации: при том что сохраняется недовольство и ходом реформы, и ее практическими итогами для льготников, *это недовольство качественно иное*. Все чаще обсуждается недостаточность компенсаций, необходимость оптимального и более грамотного решения возникающих проблем, и хотя сомне-

* Общероссийский опрос населения от 17–18 декабря 2005 года.

** Сельские жители с самого начала заметно чаще говорили о своей заинтересованности в деньгах. Например, в ходе опроса от 14–15 августа 2004 года выбирающих льготы и выбирающих деньги среди них было 16% против 17%, тогда как в крупных городах – 25% против 9% (соответствующий вопрос был задан только имеющим право на льготы).

*** Общероссийский опрос населения от 17–18 декабря 2005 года.

ния в необходимости и целесообразности монетизации льгот никуда не ушли, но они скорее воспринимаются как неактуальные, наивные, не имеющие отношения к сегодняшней жизни.

*“От льгот надо отказаться, а пенсию больше сделать. Льгот этих зачас-
тую никто и не видел – коррупция, неразбериха... Сейчас не лучшие. Льготные
лекарства не всегда достанешь, да и не самые лучшие они. Инфляция большая,
процентов под 20, наверное... Но основа тут уже другая, и для сельчан особен-
но, да и для многих горожан, я по разговорам сужу, все-таки лучше, чтобы
деньги были”* (ДФГ, Новосибирск, декабрь 2005 года).

*“Жизнь льготников и пенсионеров стала хуже только [в результате рефор-
мы]. С народом не советовались, как правильно это нужно было делать, мо-
жет, и не делали вовсе этого. Сейчас уже есть – что есть, нужно тогда сде-
лать так, чтобы все увидели: это тогда делалось не зря, что была цель ка-
кая-то”* (ДФГ, Самара, декабрь 2005 года).

Можно сделать еще один важный вывод: по всей видимости, *мобилизационный потенциал монетизации льгот можно считать исчерпанным*. Готовность участ-
вовать в коллективных выступлениях против реформы социальных льгот осенью
2005 года высказывали от 14 до 18% опрошенных (рис. 3). Это вполне согласуется
с данными опросов, замерявших протестные настроения в целом: отвечая на во-
прос, задававшийся в более свободной формулировке, четверть россиян (25%) до-
пускали для себя возможность присоединиться к каким-либо протестным акциям,
и 65% такую возможность исключали*.

Оговоримся: этот прогноз касается только одной темы – реформы социальных
льгот. Ведь той же осенью в общественном и медийном пространстве появилась
новая взрывоопасная тема – введение стопроцентной оплаты за услуги ЖКХ. Она-
то и стала тематической преемницей и новым основанием для протестных ожи-
даний. Если сравнить ответы россиян на два аналогичных вопроса, задававшихся
примерно в одно время, но различающихся степенью определенности относи-
тельно темы возможных акций протеста, можно увидеть, в какой мере тема ЖКХ
обладает большим мобилизационным потенциалом – в сравнении с “фоновым”
недовольством**.

Отношение россиян к преобразованиям в сфере ЖКХ – это отдельная исследо-
вательская и аналитическая задача. Здесь же важно отметить, что протестный по-
тенциал этой социальной проблемы весьма существенен, хотя в настоящее вре-
мя остается неактуализированным. С одной стороны, в текущем году люди стали

* Общероссийский опрос населения от 3–4 сентября 2005 года. Следует указать на особен-
ность вопроса про протест в связи с реформой льгот. Для изучения протестных настроений
используются разные индикаторы, вместе образующие “логическую воронку”. В данном слу-
чае вопрос был ориентирован на фиксацию сформированного, хотя и декларативного, на-
мерения, тогда как с помощью другого вопроса выяснялась установка на допустимость уча-
стия в акциях протеста для себя лично. То есть это отличие между намерением протестовать
и настроенностью на протест. Как показывают наши исследования, последнее оказывается
непрерывно шире, и соотношение отвечающих составляет примерно 1:2. По нашей экс-
пертной оценке, протестные настроения в связи с реформой льгот к осени 2005 года фак-
тически сравнялись с “фоновыми” протестными настроениями.

** В данном случае мы решили привести три вопроса, несмотря на их видимую несопо-
ставимость. Формулировки вопросов: “Вы лично допускаете или исключаете для себя воз-
можность принять участие в каких-либо акциях протеста, присоединиться к протес-
тующим?” (опрос 3–4 сентября 2005 года); “Вы лично допускаете или исключаете для се-
бя возможность принять участие в акциях протеста в связи с введением 100%-ной пла-
ты за услуги жилищно-коммунальных служб?” (опрос 17–18 сентября 2005 года); “Если
акции протеста в связи с заменой социальных льгот денежными выплатами состоят-
ся там, где Вы живете, Вы будете или не будете в них участвовать?” (опрос 10–11 сен-
тября 2005 года).

Если говорить в целом, Вы интересуетесь или не интересуетесь сообщениями об акциях протеста, проходящих время от времени в разных регионах страны?



Рис. 10. Доли допускающих и исключающих для себя возможность участвовать в акциях протеста среди тех, кто интересуется (47%) и не интересуется (48%) информацией о протестной активности*

* Общероссийский опрос населения от 3–4 декабря 2005 года. Все описываемые соотношения вполне устойчивы, могут немного меняться лишь пропорции. См. аналогичные расчеты по опросу 2–3 июля 2005 года. [Климов И. 2005]

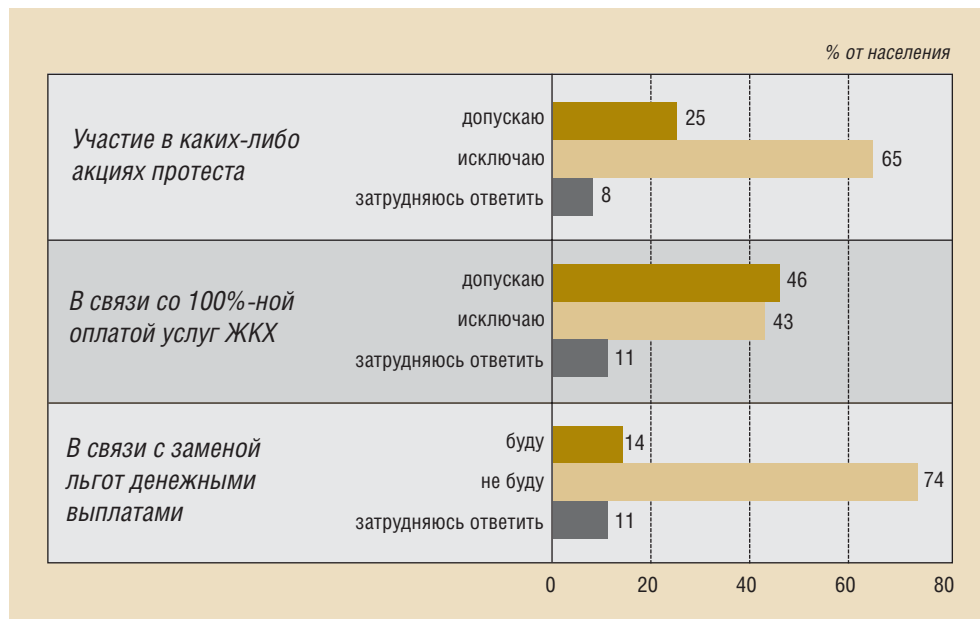


Рис. 9. Декларируемая готовность участвовать в акциях протеста – “фоновая”, в связи с введением 100%-ной оплаты услуг ЖКХ и в связи с реформой льгот. Сентябрь 2005 года

больше платить за услуги ЖКХ (в середине марта увеличение расходов отметили 84% и лишь 2% сказали, что их расходы остались прежними), причем 68% говорят о значительном ухудшении материального благополучия их семей в результате этого. Естественно, что представители именно данной категории опрошенных чаще других выражают готовность участвовать в акциях протеста (53% от численности группы). Поэтому неудивительно, что акции протеста в связи с ростом цен на услуги ЖКХ “задевают за живое”: от 42 до 48% россиян устойчиво допускают для себя возможность принять в них участие*.

С другой стороны, большинство россиян, по-видимому, склоняются к непротестным формам адаптации. Отвечая на открытый вопрос о том, что они собираются предпринимать в связи с ростом затрат на услуги ЖКХ, пятая часть (19–22%) сообщают, что принимают эту данность и ничего особого делать не собираются (“буду уповать на Бога”; “смирюсь и буду платить”). Готовы искать дополнительные приработки 12–17% и примерно столько же (17–19%) – намерены экономить на других статьях расходов. Некоторые (5–6%) собираются экономнее обходиться с услугами ЖКХ, а также предполагают оформить субсидию, которой прежде не пользовались (5–7%). И, наконец, сравнительно небольшая доля опрошенных (4–6%) заявляют о намерении “качать права”, участвовать в коллективных акциях протеста или же бороться в индивидуальном порядке, обращаясь в суд или к представителям местной власти**.

При каких условиях “фоновый” протест может перерасти в активно выражаемое недовольство? Здесь нужно понимать, что действительная, а не декларативная готовность участвовать в акциях протеста оказывается тесно связанной с целым рядом параметров, среди которых собственно проблемная ситуация, недовольство по какому-либо конкретному поводу не всегда оказываются самыми значимыми. Во-первых, многое зависит от мобилизованности внимания и степени включенности в проблему. Например, среди тех, кто интересуется сюжетами и сообще-

* Общероссийский опрос населения от 18–19 марта 2006 года.

** Общероссийский опрос населения от 18–19 марта 2006 года.

ниями о протестной активности или просто обращает на них внимание (численность таковых варьируется от 48 до 56%), соотношение допускающих и исключающих для себя лично возможность участвовать в протестных акциях составляет примерно 3:2, тогда как среди “незаинтересованных” – 1:5.

Во-вторых, это наличие (или отсутствие) личного опыта участия в коллективных акциях. По данным опросов, от 2 до 4% россиян участвовали в каких-либо протестных выступлениях. И именно эти люди демонстрируют наибольшую мобилизованность и протестную готовность: почти все они интересуются информацией о подобных событиях (четыре пятых) и допускают возможность обновить свой опыт протестного участия (четыре пятых)*.

И третье обстоятельство, формирующее готовность человека присоединиться к протестным действиям, особенно актуально после акций пенсионеров и льготников. Оно связано с тем, есть ли среди знакомых человека люди, которые уже участвовали в такого рода акциях. Среди участников общероссийских опросов, проводимых ФОМом, таковых встречается от 15 до 20%. Соответственно среди них доли допускающих и исключающих для себя возможность участвовать в протестных акциях устойчиво составляет пропорцию 2:1. А вот среди тех, у кого нет знакомых “протестантов”, соотношение обратное – 1:2.

С точки зрения заявленного подхода, реформа ЖКХ – это лишь одна из социальных проблем, способных стать катализатором протестной активности. Мы говорим здесь о ней потому, что именно она поддерживает тематическую и проблемную преемственность с реформой социальных льгот. Ведь эта тема уже проходила протестную проблематизацию в январе–марте 2005 года, когда требования относительно ЖКХ шли единым списком с претензиями к реформе льгот**.

Не менее, а зачастую более важными представляются другие составляющие активного социального протеста: история отношения людей к власти и история отношений с властью, реальные возможности для диалога и представления людей о возможности или невозможности заявлять свои требования и защищать свои интересы, а кроме того, это *опыт социального действия* – коллективного или индивидуального – в связи с актуальными проблемами.

Закключение

Подводя итог изложенному выше, зафиксируем несколько принципиально важных изменений, произошедших в обществе в связи с событиями января–февраля 2005 года.

Первый срок президентства В. Путина, безусловно, отмечен снижением протестной активности и социальной напряженности: массовых акций протеста было немного, и они воспринимались скорее в качестве маргинальных и единичных казусов, не определяющих “дух времени” и в целом не отвечающих ему. Нисходящую динамику численности протестных акций отмечали и сами россияне. Согласно данным одного из опросов ФОМа, 37% наших сограждан говорили, что сегодня забастовок и иных акций протеста стало меньше, чем 10 лет назад, и еще 26% утверждали, что сейчас их нет вообще***.

* В силу того что данная группа оказалась слишком малочисленной для статистического анализа (3% – это 45 человек), приводить процентное распределение было бы некорректным. Приведенная в тексте оценка была получена путем объединения данных трех опросов, проводившихся ФОМом в октябре, ноябре и декабре (общая численность респондентов, участвовавших в акциях протеста, – 122 человека).

** См., например, информацию о митинге в Пензе 12 февраля 2005 года (<http://ikd.ru>).

*** При этом 15% сказали, что забастовок и протестных акций стало больше, и 22% затруднились с ответом. Общероссийский опрос населения от 24–25 апреля 2004 года. О динамике протестных настроений см. также: [Гвоздева Е. 2002; Климова С. 2004; Климов И. 2004–6].

Скажите, пожалуйста, среди людей, с которыми Вы общаетесь, есть те, кто за последние полгода-год принимал участие в акциях протеста, или таких людей нет?



Рис. 11. Доли допускающих и исключающих для себя возможность участвовать в акциях протеста среди тех, у кого есть знакомые, участвовавшие в каких-либо акциях, и среди тех, у кого таковых нет*

* Общероссийский опрос населения от 3–4 декабря 2005 года.

После довольно продолжительного периода относительного затишья протестная активность как форма социального действия вновь вошла в современную историю и событийный контекст повседневной жизни значительного числа россиян. Исследования, опросы показывают, что протестные акции практически всегда завладевали вниманием людей и вызывали их одобрение, особенно когда цели и требования оказывались близкими и понятными им*. Однако после того как люди увидели пенсионеров и льготников, перекрывающих дороги и требующих разговора с первыми лицами страны и своего региона, протест обрел *легитимность*, он стал представляться правильным и целесообразным, а намерение выразить свое возмущение *действием* – делом допустимым и “нормальным”, об эффективности которого можно спорить, но о котором нельзя сказать, что это поведенческое отклонение, выступление каких-то “странных” людей, добивающихся непонятно чего и наверняка ищущих лишь свою выгоду.

С другой стороны, протестная активность льготников, в значительной мере спонтанная, стала стимулом к формированию относительно устойчивых алгоритмов действий и к появлению новых форм общественной организации. Стало возможным говорить о сетевых стратегиях действий, о феномене лидерства и об особенностях лидерства в сфере гражданских инициатив и конечно же – о возникновении новых субъектов коллективного действия, не распавшихся сразу после снижения социальной напряженности в связи с реформой системы льгот.

Можно сделать осторожное предположение, что *приспособительные, пассивные и атомизированные стратегии адаптации* (по Р. Мертону) в ситуации неопределенности и социальных новаций сосуществуют, а иногда и *уступают место иным стратегиям* – коммуникативным, диалоговым, направленным на формирование социальных сетей и правил взаимоотношений не только “по горизонтали” – с другими и с похожими социальными группами и общностями, но также и “по вертикали” – с властями разного уровня и разного качества и некоторыми социальными институтами: партиями, профсоюзами, судебной системой, арбитражем и т. д. Последнее, безусловно, представляет собой “вызов” сегодняшнему политическому устройству, так как здесь проверяется *организованная способность власти как системного социального института воспринимать воздействия и отзываться на них оптимальным образом* [Etzioni. 1968. P. 504]. Реформа социальных льгот стала, пожалуй, самым важным проектом российской власти – если говорить о том влиянии, которое она оказала на формирование представлений (у власти и общества) о необходимости выстраивать диалоговые площадки для обсуждения и решения возникающих проблем. Безусловно, дальнейшие события, ход и реализация запланированных реформ покажут, какие выводы и какой опыт извлекли из ситуации все участвовавшие и не участвовавшие в ней стороны, кто испугался, кто разочаровался, кто извлек для себя урок, а кто понял, какими ресурсами нужно обладать, чтобы быть услышанным и понятым. ■

Литература

Бавин П. Замена льгот выплатами: год с начала реформ // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2005. № 51.

Бавин П. Реформирование системы социальных льгот: мнение формируется на кухне // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2004. № 27.

Гвоздева Е. Протестные настроения российских граждан // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2002. № 19.

* См., напр.: [Климов И. 2004-6], опросы ФОМа от 19–20 июня и от 30–31 октября 2004 года, а также опрос Аналитического центра Ю. Левады от 22–23 января 2005 года. Россияне о монетизации льгот (<http://www.levada.ru>).

Климов И. Протестная активность в России: взаимная обусловленность стратегий конфликтующих сторон // Политические исследования. 1999. № 1.

Климов И. Реформа системы социальных льгот: динамика мнений // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2004(а). № 28.

Климов И. Протестные настроения российских граждан // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2004(б). № 25.

Климов И. Протестный потенциал и протестная активность // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2005. № 27.

Климов И. Деньги вместо льгот: социальный капитал одной реформы // Социальная реальность. 2006. № 1.

Климова С. Протестная активность россиян: динамика и потенциал // www.fom.ru. Доминанты. Поле мнений. 2004. № 15.

Etzioni, A. The active society. New York: Free Press, 1968.

March, J., Olsen, J. Rediscovering institutions: the organizational basis of politics. N.Y.: Free press. 1989.

МЕЖДУ ПРОЧИМ

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РЕГИОНАХ

По данным опроса, проведенного ФОМом летом 2005 года, две трети россиян (63%) полагают, что состояние окружающей среды в стране в последние годы ухудшается; еще 22% считают, что оно не меняется, и лишь 9% усматривают в нем позитивные сдвиги. Распределение ответов респондентов на этот вопрос не претерпело существенных изменений по сравнению с данными, полученными четырем годами раньше, в 2001 году (65%, 18% и 10% соответственно). По существу, не изменилась за это время и доля опрошенных, заявляющих, что их беспокоит экологическая ситуация в своем регионе (83% – в 2005 году, 86% – в 2001-м). Как и раньше, каждый третий (33%) заявил, что состояние окружающей среды там, где он живет, – хуже, чем в большинстве регионов страны (в 2001 г. – 32% ответов); чаще других об этом говорят москвичи (53%) и жители больших городов (43%). Еще 38% полагают, что положение в их регионе не отличается от общероссийской ситуации, и только 19% оценивают экологический фон своего региона как более благоприятный по сравнению со средним по России. Эти показатели также близки к тем, которые были получены четырем годами раньше.

Кто больше всего, по мнению россиян, загрязняет окружающую среду? Судя по ответам на этот открытый вопрос, ответственность за экологическую ситуацию в своих регионах респонденты возлагают не только, как можно было ожидать, на работу промышленных предприятий, но и на самих

граждан. Двое из каждых пяти опрошенных (40%) называют основными “загрязнителями” природной среды заводы, нефтекомбинаты, угольные шахты, атомные и гидроэлектростанции (“заводы наши загрязняют воздух и реку”, “угольные карьеры”, “атомная станция”, “ГРЭС”). Но многие (28%) говорят и о том, что ущерб окружающей среде наносят бытовые привычки наших сограждан, засоряющих ее всяческими отходами (“сами мусорим, больше всего молодежь – банки кидает всюду”; “свалки в лесах, в городе – горожане просто не желают жить в чистоте”; “сами жители, вывозят мусор на несанкционированные свалки”). Еще 21% респондентов отмечают, что окружающей среде вредит другая сторона повседневной жизни людей, а именно – “автомобили – их газы”. Прочие причины упоминаются в этом контексте заметно реже.

Две трети опрошенных (67%) считают, что большинство жителей их города (села) отнюдь не проявляют бережности в своем отношении к окружающей среде (иначе думают всего 19%). И практически такая же доля респондентов (66%) уверены, что рядовые граждане могут что-то сделать для ее защиты (25% придерживаются противоположного мнения). Конкретизируя в ответах на открытый вопрос свою позицию, респонденты упоминают самые разные природоохранные меры, которые, по их мнению, вполне по силам обычным людям. Но наиболее популярная точка зрения сводится к тому, что надо “быть чистоплотнее” и “бросать мусор в урны”, – об этом говорят 40% опрошенных.

Общероссийский опрос населения 2–3 июля 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Людмила Преснякова

Традиционный формат парного интимного союза – зарегистрированный брак – уже давно не является единственным и безальтернативным форматом организации близких личных отношений. Пары, имеющие общие кров, хозяйство и постель, а нередко и общих детей, но не заключающие официальный брак (иными словами, состоящие в сожительстве, или, говоря принятым сейчас языком, “гражданском браке”), стали обычным явлением, нормой жизни.

О трансформациях социального и культурного смысла брачно-интимных отношений красноречиво свидетельствует изменение системы связанных с ними понятий: в последние пару десятилетий в зарубежных социологических публикациях,

Е. Вовк

Практика сожительств в России: распространенность, смыслы, интерпретации

В последние десятилетия в зарубежных социологических публикациях на тему брака и семьи все чаще говорят не о “браке” (“marriage”) как единственной модели организации близких личных отношений, а об “интимных партнерствах” (“intimate relationships”), не о “супругах” (“spouses”), а о “партнерах” (“partners”) и “парных союзах” (“couples”).

посвященных проблематике брака и семьи, все более говорят не о “браке” (“marriage”) как единственной модели организации близких личных отношений, а об “интимных партнерствах” (“intimate relationships”), не о “супругах” (“spouses”), а о “партнерах” (“partners”) и “парных союзах” (“couples”). Релевантность утратил не только критерий официальной регистрации союза, но временами даже критерий совместного проживания и общего хозяйства. Значимость имеют лишь сексуальная основа союза (как правило, но необязательно подразумевающая сексуальные отношения только с этим, одним партнером) и степень переживаемой общности жизни, исключительной значимости присутствия другого – ощущение себя “парой”.

Но при том, что незарегистрированные союзы становятся все более частым и обычным явлением, их социальный смысл неочевиден, а социологический статус неоднозначен.

Вроде бы большинство пар сегодня начинают совместную жизнь с сожительством, и многие из них вряд ли согласились бы, что их отношения хоть чем-то отличаются от отношений зарегистрированной пары или станут качественно другими после регистрации брака. О размытости понятий “сожительства” и “брака”, равно как и границ между этими институтами, свидетельствует, в частности, тот факт, что каждый восьмой из участников массового опроса (о котором пойдет речь ниже), назвавших себя женатым или замужней, в действительности состоял в незарегистрированных отношениях.

Вместе с тем для большинства людей заключение официального брака остается очень значимым событием, и нежелание партнера сделать это может стать серьезным препятствием для дальнейшего продолжения отношений. Временами же именно заключение брака приводит к краху союза. Говоря иначе, с одной стороны, сожительство выглядит как тот же брак, только “приватизированный” и потому уже не предполагающий официальных свидетельств и брачных церемоний, а с другой – как самоценный, альтернативный браку институт (в ряде случаев

“трансформирующийся” в брак, в ряде случаев – нет). И при всем этом (процитируем реальные высказывания участников фокус-групп) мнения типа *“штамп – не панацея для счастливой жизни”* встречаются ничуть не реже мнений типа *“счастье будет только в браке”*.

Исходя из того, что незарегистрированные союзы имеют социальную значимость и в то же время представления об этой практике в России недостаточно определены, Фонд “Общественное мнение” в конце 2004 – начале 2005 года провел исследование*, целью которого было изучение распространенности незарегистрированных союзов, а главное – отношения к ним, представлений об их сходствах и различиях с зарегистрированным браком.

По данным переписи населения, среди россиян старше 16 лет к состоящим в браке себя относят 57%, причем около 9% от общего числа заявленных брачных союзов составляют незарегистрированные браки (как известно, перепись учитывает самоидентификацию отвечающих, а не их брачный статус по документам)**.

Данные о незарегистрированных браках были собраны впервые, но косвенные показатели свидетельствуют о росте популярности союзов, сходных с браком по сути, но альтернативных ему по форме. Так, к 2002 году по сравнению с переписью 1989 года снизилось количество зарегистрированных браков, а число лиц, никогда не состоявших в браке, увеличилось на 40%. Представляется логичным предположить, что снижение доли официальных браков не означает обесценивания близких личных отношений и что снижение компенсируется ростом доли неофициальных союзов. Данные переписи это подтверждают: за межпереписной период (1989–2002 годы) удвоилась доля детей, рожденных вне официального брака (она составила 30% от общего числа ежегодных рождений), и почти половина из них были зарегистрированы по совместному заявлению родителей***.

Данные о распространенности сожительства в России, полученные в ходе массового опроса, дополняют данные переписи и позволяют составить более полное представление об обсуждаемом предмете.

* * *

Согласно опросу, 7% респондентов называют свой союз браком, несмотря на отсутствие официальной его регистрации. Еще 3% респондентов сообщили, что у них есть близкий человек, с которым они уже длительное время поддерживают прочные отношения, живут под одной крышей и ведут общее хозяйство, не заключая брак. Тем самым на момент опроса в незарегистрированном союзе состояли 10% опрошенных****.

* Общероссийский опрос населения от 5–6 марта 2005 года (100 населенных пунктов 44 субъектов РФ, 1500 респондентов) и дискуссионные фокус-группы 21 декабря 2004 года в Москве, Самаре и Новосибирске.

** Рассчитано по данным Всероссийской переписи 2002 года (<http://perepis2002.ru>).

*** Рассчитано по данным Всероссийской переписи 2002 года (<http://perepis2002.ru>).

**** Один из примечательных результатов исследования: критерий совместного проживания оказался недостаточным для определения прочных постоянных союзов. Часть респондентов, которые проживают со своим партнером то совместно, то порознь – то есть те, которые по формальным критериям не были бы сочтены состоящими в “полноценных” союзах и не были бы отнесены даже к сожительствующим, – сами себя называли замужними и женатыми.

С одной стороны, сожительство выглядит как тот же брак, только “приватизированный” и потому уже не предполагающий официальных свидетельств и брачных церемоний, а с другой – как самодостаточный, альтернативный браку институт



Табл. 1

% от групп (по столбцам)

	Возраст, лет				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55 и старше
Сожительство до заключения официального брака	6	20	11	13	6
Сожительство в настоящий момент	15	15	17	6	2
Есть знакомые, состоящие в сожительстве	71	70	60	50	28

Некоторые (1%) говорили, что незарегистрированным был их прошлый (последний) брак*.

Кроме того, многие из состоящих ныне в зарегистрированном браке (11% от выборки) начинали отношения со своим нынешним супругом (супругой) с сожительства**.

В целом, по полученным данным, собственный опыт сожительства имеется по меньшей мере у 22% опрошенных. Есть основания полагать, что на деле доля россиян, когда-либо состоявших в сожительстве, заметно выше. Дело в том, что в опросе учитывался – применительно к состоящим в браке – только опыт сожительства в ныне поддерживаемом союзе и не учитывался предшествующий опыт: например, кто-то мог ранее состоять в сожительстве, но после разойтись и либо вступить в официальный брак, либо жить в одиночестве. Впрочем, даже приведенных цифр достаточно, чтобы удостовериться в распространенности и социальной значимости практики сожительства. Кстати, в составе каждой из фокус-групп (8–10 участников) оказалось от двух до четырех человек, имевших такой опыт, – эти данные не репрезентативны, но как свидетельство распространенности незарегистрированных союзов весьма красноречивы.

О распространенности сожительства свидетельствуют и ответы участников массового опроса на вопрос об их ближайшем окружении: каждый второй (52%) сообщил, что среди его родственников, друзей или знакомых есть такие, кто проживает вместе с близким человеком, ведет с ним общее хозяйство, но при этом не вступает в официальный брак.

Как и следовало ожидать, молодежь гораздо чаще других прибегает к практике “гражданских браков”. Но и среди людей среднего возраста “гражданские браки” – не такая уж редкость. Как видно из табл. 1, доля тех, у кого есть собственный опыт сожительства или имеются состоящие в незарегистрированных союзах знакомые, значительна не только среди молодежи, но и среди респондентов среднего возраста.

Среди участников фокус-групп о сожествующих знакомых рассказал практически каждый, и здесь также речь шла не только о молодежных парах – не менее часто звучали истории о людях среднего и пожилого возраста.

Подчеркнем этот факт: не только молодежь, но и представители старших поколений порой предпочитают незарегистрированные отношения официальному браку. Продолжаются эти отношения несколько десятков лет или сложились недавно – в данном случае существенного значения не имеет, но отметим: некоторые пожилые респонденты действительно прожили в незарегистрированном браке всю жизнь (об этом они говорили, отвечая на один из открытых вопросов).

Это означает, что было бы ошибкой счесть практику сожительства простым следствием снижения ценности длительных прочных отношений и распростра-

* Респондентов спрашивали только про их нынешний брак, а не состоявших на момент опроса в браке – только про последний.

** Вопрос: “Вы с супругом (супругой) стали жить совместно, вести общее хозяйство только после заключения официального брака или еще до заключения официального брака?”

Каждый второй респондент сообщил, что среди его родственников, друзей или знакомых есть такие, кто проживает вместе с близким человеком, ведет с ним общее хозяйство, но при этом не вступает в официальный брак

нения безответственного отношения к браку (“прегрешения”, обычно приписываемые молодежи): уж коли те же самые практики присущи и другим поколениям, значит их социальный смысл глубже банального нежелания “слишком рано связывать себя”.

Стоит также отметить, что наши данные не подтверждают расхожий миф о более ответственном отношении женщин к незарегистрированным союзам и менее ответственном – мужчин. Во-первых, и женщины, и мужчины в равной мере склонны называть свои незарегистрированные отношения браком (и среди первых, и среди вторых эта доля составляет 7%). Во-вторых, результаты опроса не дают оснований говорить о каких-либо значимых гендерных различиях в отношении к браку и сожительству: и мужчины, и женщины сходным образом отвечают на вопросы о том, обязательно или не обязательно отношения живущих вместе людей должны быть зарегистрированы, почему, чем незарегистрированные отношения отличаются от зарегистрированных, и т. д.

* * *

Выше мы уже говорили о неоднозначности социального смысла незарегистрированных союзов. Данные опроса ясно показывают, что незарегистрированным союзам действительно нельзя присвоить некий однозначный статус: очевидно, что сожительство 20-летних юноши и девушки – совсем не то же самое, что сожительство 45-летних мужчины и женщины, а сожительство никогда не состоявших в браке людей – качественно иная ситуация, чем сожительство имеющих опыт брачных отношений. Уже процентные соотношения браков и незарегистрированных союзов в разных возрастных группах – достаточное свидетельство и яркая иллюстрация неоднородности сожительства как явления: для молодежи сожительство и брак в равной мере привлекательны, а вот с возрастом брак оказывается заметно предпочтительнее (табл. 2).

Кстати, обратим внимание: среди людей в возрасте до 45 лет доли незарегистрированных союзов во всех возрастных группах практически равны – это говорит о том, что как формат организации союза сожительство в достаточной степени институционализировано: хотя незарегистрированные союзы могут распадаться (или перерождаться в зарегистрированные), мужчины и женщины вступают в сожительства снова и снова – снова и снова усматривая определенный смысл именно в таких отношениях.

Вместе с тем полученные данные отчетливо демонстрируют, что чем больше продолжительность совместного проживания пары, тем больше среди таких пар становится браков и тем меньше остается незарегистрированных сожителей (табл. 3).

Табл. 3

% от групп (по столбцам)

	Продолжительность совместного проживания, лет						
	менее 1	1-3	4-5	6-10	11-15	16-20	более 20
Браки	27	54	57	84	89	94	98
Сожительства	73	46	43	16	10	6	2

Табл. 2

% от групп (по столбцам)

	Возраст, лет				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55 и старше
Браки	15	60	61	67	51
Сожительства	15	15	17	6	2
% сожителей среди всех союзов	50	20	22	9	5

Не только молодежь, но и представители старших поколений порой предпочитают незарегистрированные отношения официальному браку

Большинство незарегистрированных интимных союзов воспринимаются их участниками как тождественные браку по качеству отношений – их доверительности, близости, ответственности и т. д.

Те же, кто состоит в сожительстве, с течением времени все чаще склонны называть свои отношения браком: если при “стаже” сожительства до трех лет идентифицируют себя как замужних или женатых половина опрошенных, то при “стаже” от трех до десяти лет – уже четыре пятых, а при “стаже” свыше 10 лет – девятую из десяти.

Итак, правильнее было бы описать сожительство как некий континуум, как несколько различных типов интимных союзов. Для одних это “приватизированный” брак, полноценная замена брачному союзу. Для других – неполноценный, “пробный” брак, возможность проверить прочность чувств и совместимость характеров. Для третьих – возможность лучше узнать друг друга, чтобы впоследствии принять (или не принять) решение о браке с полной ответственностью и адекватным представлением о партнере. Для четвертых сожительство – это до определенного срока удобный, но не заменяющий брак способ быть вместе с близким человеком. Как видно из приведенных таблиц, наполненность понятия “сожительство” меняется и с возрастом, и по мере развития отношений (конечно же, эти два параметра коррелируют, но не жестко связаны – среди респондентов среднего и пожилого возраста было немало тех, кто вступил в отношения сожительства только недавно). Чем старше становятся люди, тем чаще сожительство предстает жесткой альтернативой браку.

Данные опроса позволяют в первом приближении составить представление о “структуре” незарегистрированных союзов: для какой доли респондентов они служат заменой браку, для какой – пробным браком, какой доле такой союз представляется идентичным браку, какой – нет. В целом порядка двух третей состоящих в сожительстве респондентов уверены, что в их отношениях с партнером не произошло бы каких-либо существенных изменений, если бы они заключили официальный брак: иначе говоря, большинство незарегистрированных интимных союзов воспринимаются их участниками как тождественные браку по качеству отношений – их доверительности, близости, ответственности и т. д. Только каждый десятый считает, что в случае регистрации брака произошли бы существенные изменения, – половина из них, заметим, предсказывают ухудшение или прекращение отношений.

Четверть состоящих в сожительстве респондентов заявляют, что вообще не хотели бы когда-либо вступать в официальный брак, – можно однозначно говорить, что для этих людей сожительство выступает самоценной, полностью заменяющей брак формой отношений. Желание когда-либо заключить официальный союз выразили половина тех, кто состоит в сожительстве (для них это либо предвещающая брак стадия, либо удобная временная альтернатива браку). Что касается прогнозов, то две пятых респондентов, имеющих сожителей, не исключают, что рано или поздно вступят с ними в брак, пятая доля – уверены, что этого не произойдет, и еще две пятых – затрудняются сказать, как будут развиваться их отношения.

В целом чем старше респондент (или чем дольше продолжаются отношения), тем реже он говорит, что в случае вступления в брак отношения изменились бы, тем реже ожидает этого события и тем менее намерен вообще когда-либо регистрировать отношения – это еще раз подтверждает разнотипность незарегистрированных союзов и разнообразие связанных с сожительством социальных смыслов.

Неопределенность социального смысла сожительства – следствие и свидетельство размытости границ брака, сложности его четкой идентификации. Действительно, некоторое время назад критерием именованного союза “браком”, а партнеров – мужем и женой служил исключительно факт официальной регистрации союза, а термин “сожительство” обозначал тип отношений, существенно отличающийся от брака.

чающийся от брака: институциональностью, легитимностью, степенью материальной и психологической безопасности, привязанности и т. д. Конечно, нельзя утверждать, что незарегистрированные отношения всегда были менее близкими и прочными, чем зарегистрированные. Но так как общественные нормы требовали (не в пример жестче, чем ныне) заключения официального брака, скорее всего, происходил своего рода самоотбор: прочные и стабильные союзы становились браками, менее прочные и стабильные – сожительствами. Сейчас же грань между отношениями в зарегистрированном и в незарегистрированном союзе все более стирается, и соответственно все более размытым становится само понятие “брак” – что это за отношения, какие союзы можно назвать браком, различаются ли и чем официальный брак и совместная жизнь без регистрации отношений, по каким соображениям состоящие в сожительстве пары регистрируют свой союз?

Поскольку понятие “брак” задает систему координат, в которой определяется понятие “сожительство”, следует – прежде чем углубляться в смыслы, сопрягаемые с сожительством, – обратиться к смыслам, сопрягаемым с браком. Участников фокус-групп просили записать два-три образа, которые первыми приходят им в голову при словах “брак, супружество”. Такими образами оказались семья и дети, общая жизнь и общие проблемы, доверие и взаимопонимание, взаимные ответственность и обязательства, стабильность, поддержка, материальные и психологические “гарантии” на случай старости или жизненных передряг. Во многих из этих образных определений брака и супружества звучали также слова “постоянство”, “верность”, “стабильность”, “надежность”. Приведем несколько наиболее характерных высказываний.

“Брак, супружество – это взаимопонимание между друг другом. Чтоб семья была, муж с женой понимали друг друга. Чтобы у них не было разногласия” (ДФГ, Новосибирск).

“Брак, супружество – это слияние родственных душ, в частности, одинаковые желания, интересы в жизни” (ДФГ, Самара).

“Брак, супружество – это договор между двумя людьми об их совместной жизни, о том, что они будут все делить между собой, доверять друг другу, согласованно решать свои проблемы. Поддержка, обязательства” (ДФГ, Новосибирск).

“Брак, супружество – это союз двух психологически и духовно подходящих друг другу людей, создавших семью и несущих ответственность друг перед другом и за воспитание детей. И поддержка друг друга, и взаимопонимание” (ДФГ, Новосибирск).

“Брак, супружество – это любовь и дети, обязанности и права, гарантия от одиночества в старости и в болезни” (ДФГ, Новосибирск).

“Брак, супружество – это уверенность в будущем, решение возникающих проблем” (ДФГ, Москва).

Как видим, респонденты определяют брак как отношения прочные и продолжительные, нагруженные целым рядом взаимных обязательств и ожиданий, и – что не менее важно – как отношения, в стабильности которых каждый из партнеров может быть твердо уверен и на которые каждый из них может рассчитывать как на своего рода социальную страховку.

В ходе массового опроса разговор об ассоциациях с понятиями “брак” и “супружество” не заводился. Но вряд ли его участники имеют качественно иное представление о браке и супружеских отношениях – так что, на наш взгляд, понимание брака как прочного, надежного и ответственного партнерства можно считать типичным и общепринятым. Надо думать, именно с этим пониманием

Сейчас грань между отношениями в зарегистрированном и в незарегистрированном союзе все более стирается, и соответственно все более размытым становится само понятие “брак”

На фокус-группах брак часто определялся как отношения взаимного договора, тем самым акцент делался на добровольной, выстроенной на внутренней интенции природе обязательств, принимаемых на себя супругами

соотносились участники опроса (и именно с ним соотносятся люди в повседневной жизни), отождествляя или разводя зарегистрированные и незарегистрированные союзы, соглашаясь или нет признать сожительство браком.

Отметим, что на фокус-группах брак часто определялся как отношения взаимного договора (*“договор между двумя людьми об их совместной жизни”, “союз двух... подходящих друг другу людей”, “партнерство”*), тем самым акцент делался на добровольной, выстроенной на внутренней интенции природе обязательств, принимаемых на себя супругами. Вообще только один респондент отметил, что брак – это *“оформление отношений официально”*, в остальных же суждениях не прослеживается никакой попытки отграничить брак от незарегистрированных союзов: все нарисованные респондентами образы могут в равной мере относиться как к состоящим, так и к не состоящим в официальном браке парам. Один из участников обсуждений и вовсе стер все различия между браком и сожительством, сказав, что брак, в его представлении, это *“союз двух личностей, каждая из которых самодостаточна, совместное проживание гетеросексуальной пары”* – а это скорее образ отношений-сожительства. Кроме того, в отличие от других участников дискуссии, этот респондент говорит не о слиянии людей и нужде друг в друге, а о самодостаточности каждого из партнеров. Такое представление о браке заслуживает внимания, пусть даже со временем (процитированный респондент весьма молод) оно претерпит существенные изменения.

Ассоциации, возникающие у участников фокус-групп при слове “брак”, в общем схожи, но при углубленном обсуждении представлений о браке – о том, в каких случаях союз может быть назван браком и когда людей можно признать мужем и женой (очевидно, что при такой постановке вопроса акцент в разговоре переносится на незарегистрированные союзы), – выявились заметные расхождения во мнениях. Можно выделить три типа суждений.

Для одних участников исследования главным признаком брака служит совместное проживание пары (и, значит, совместное ведение хозяйства), как вариант – общие проблемы, общие дети.

“Я считаю, что основной критерий брака – это совместное ведение хозяйства. <...> Когда они снимают квартиру или купили ее – вот с этого момента их отношения можно назвать брачными” (ДФГ, Самара).

“Я считаю, что <муж и жена – это> люди, которые совместно ведут общее хозяйство. То есть они живут вместе, у них все вместе” (ДФГ, Новосибирск).

“Главный критерий <супружества> – это совместное проживание, совместное имущество и какие-то совместные планы на дальнейшую жизнь” (ДФГ, Москва).

“Модератор: Скажите, пожалуйста, какие критерии являются главными для определения того, что мужчина и женщина состоят в браке, что они являются мужем и женой?”

1-я участница: Общие проблемы.

2-й участник: Общие дети.

3-я участница: Дом, семья, дети. Одна на двоих проблема. Ведение хозяйства одно на двоих” (ДФГ, Новосибирск).

Мы объединили эти вроде бы разные ответы в одну группу потому, что, как нам представляется, здесь основной акцент приходится на слово “общие” и “совместные” – важнее сама по себе общая жизнь, а не ее содержание, важнее чувство общности, а не его конкретизация. Подтверждение тому – общее мнение участников фокус-групп, что мужем и женой пару можно признать не сразу после того, как люди съехались и начали жить совместно, а только по прошествии определенно-

го времени: *“гражданский брак должен иметь какой-то срок”,* нужно *“пройти какой-то этап”, “какую-то жизнь прожить”* вместе.

“Если они живут месяц, то это еще не брак” (ДФГ, Новосибирск).

“Если люди прожили год, то я не считаю это гражданским браком.

Минимум – два-три года” (ДФГ, Самара).

“Испытательный срок”, по истечении которого незарегистрированные союзы можно признать браком, составляет, по мнению участников фокус-групп, от года до трех-пяти лет: этого времени достаточно для проверки совместимости, для налаживания общих ценностей и забот и, в итоге, для формирования осознанного желания – и способности – быть вместе.

“Где-то от полугода до года хотя бы пожить вместе. Проверить. Когда они уже не скрываются, а ходят вместе” (ДФГ, Новосибирск).

“От года. Ну, потому что первые полгода люди стараются выглядеть лучшие, чем они на самом деле есть. А за год все проявляется – хорошие и плохие стороны. Если по истечении года люди остаются вместе, то они и будут вместе” (ДФГ, Новосибирск).

“Мне кажется, что если люди подобрались и живут четыре, пять лет без росписи, то это стабильный брак. <...> Если человек столько лет прожил вместе, пережил все, значит, эти люди будут вместе жить” (ДФГ, Самара).

“Мне кажется, что это очень быстро. То есть живут они вместе, у них общее хозяйство, у них общие цели, какие-то планы на будущее. Они скреплены какими-то обязательствами” (ДФГ, Самара).

Практически безоговорочным свидетельством общности планов и забот, самым веским доказательством желания быть вместе считается рождение ребенка.

“Модератор: с какого момента Вы будете считать союз двух людей браком?”

Участница: Когда ребенок у них появится. <...> Да, тогда это семья. Появятся заботы... Это уже не любовники” (ДФГ, Самара).

“Ребенок – тогда это безоговорочно. Если на первом году у них ребенок, значит, это брак” (ДФГ, Самара).

Кстати, назначая сожительствам обязательный “испытательный срок”, респонденты фиксируют важное различие социальных смыслов сожительства и брака: считается, что начало сожительства само по себе не означает стремления к стабильным, продолжительным и прочным отношениям, подкрепленным какими-либо взаимными обязательствами и совместными планами на жизнь, тогда как вступление в брак, согласно общему мнению, ясно свидетельствует именно о таких намерениях. Но вернемся к представлениям респондентов о браке.

Для многих участников фокус-групп главным признаком брака служит взаимность чувств и доверие между партнерами.

“1-я участница: Должно быть взаимопонимание между супругами, это в первую очередь. Может быть, не так важна любовь, как взаимопонимание. Тогда это уже брак. Плюс стабильность.

2-я участница: Доверие. Наверное, это все во взаимопонимание входит” (ДФГ, Самара).

Это мнение очень схоже с первым: в обоих случаях говорится о том, что брак – это достигнутые между двумя людьми взаимопонимание и договоренность об устройстве их совместной жизни. И судя по всему, те участники фокус-групп, кто считает браком даже просто совместное ведение хозяйства, подразумевают: если люди решили и смогли жить вместе, это довольно красноречиво свидетельствует об их взаимоотношениях и намерениях. Кстати, когда участники массового опроса объясняли, почему они считают себя замужними или женатыми, несмотря на то, что их отношения официально не зарегистрированы, они ссылались

“Испытательный срок”, по истечении которого незарегистрированные союзы можно признать браком, по мнению участников фокус-групп, – от года до трех-пяти лет

Те, кто говорил
о браке как
об ответственности,
подразумевали
не столько частную
моральную
ответственность
супругов друг перед
другом, сколько
их материальную
ответственность
за детей перед
государством

на те же самые “признаки” брака, о которых говорили участники фокус-групп: они уже долгое время вместе (читай: сумели ужиться), они ведут совместное хозяйство (читай: у них общие заботы и общие расходы), у них общие дети (а значит, общие планы на жизнь), они доверяют друг другу и чувствуют взаимную ответственность (читай: представляют единое целое). Вот характерные ответы на открытый вопрос об этом:

“Мы много лет вместе – и счастливы”; “поскольку живу с женой семь лет – а это уже большой срок”.

“У нас совместное хозяйство, общий быт, общие проблемы”; “у нас все общее”. “Есть уже ребенок”; “воспитывает моего ребенка, все средства несет в семью”.

“Доверяем друг другу, и нет необходимости <регистрировать брак>”; “я отвечаю за нее, она – за меня”.

Третья точка зрения (отметим, ее высказывали как молодые, так и пожилые участники фокус-групп) заключается в том, что брак – не столько сама по себе совместная жизнь, не столько качество отношений, сколько принятая на себя ответственность, акт взаимного обмена правами и обязанностями.

“Я думаю, <супруги> – это люди, которые взяли <друг> перед другом какие-то обязательства конкретные <...>. Допустим, жена родит ребенка, а муж там... приносит деньги домой. <Если> измена с той или с другой стороны, <то> раздел имущества” (ДФГ, Москва).

Как правило, те, кто говорил о браке как об ответственности, подразумевали не столько частную моральную ответственность супругов друг перед другом, сколько их материальную ответственность за детей перед государством.

“Брак – это прежде всего ответственность тех, кто состоит в браке, перед государством за детей. За мать отец отвечает. <...> Главное – это материальная ответственность. Если человек пошел на это, значит, он принял на себя обязательства перед государством. <...> А так – кому он нужен, этот брак? Можно в гражданском жить. А вот когда касается квартиры, другого материального какого-то аспекта, сразу возникают вещи, которые надо в законе...” (ДФГ, Новосибирск).

Итак, в сознании респондентов бытуют два кардинально различающихся смысловых образа брака: брак как частный договор между двумя людьми, как некая символическая общность, опирающаяся на общие представления, ожидания, переживания, проблемы, на чувство взаимности, и брак как договор между человеком и государством, как общность, основанная на взаимных обязанностях и материальной ответственности. Очевидно, что когда участники фокус-групп отождествляют или разводят брак и сожительство, они сверяются именно с этими двумя культурными моделями брака.

Те участники опроса, кто признает незарегистрированные союзы браком, объясняли свою точку зрения тем, что качество отношений не определяется регистрацией, и в сожительстве отношения могут быть такими же стабильными, прочными и ответственными, как в супружестве.

“Я не считаю, что официальная роспись считается символом постоянства. Можно и в гражданском браке прожить” (ДФГ, Самара).

“Сейчас молодежь в основном живет в гражданском браке. Они, конечно, являются супругами. Какая мне разница, будет у меня печать или нет? Я со своим мужем двадцать один год прожила – срок достаточно большой. Я не считаю, что что-то бы изменилось, <...> что могло быть что-то другое, <если бы не было штампа>” (ДФГ, Самара).

“Если два человека отвечают друг за друга, горе, беды и все переносят вместе, живут благополучно, – не обязательно же в паспорте... законный брак. Они и так могут прожить” (ДФГ, Новосибирск).

Те же участники фокус-групп, кто не согласен считать сожительство браком, настаивали на том, что в незарегистрированных союзах отношения безответственные и, как следствие, нестабильные – при возникновении любой сложности и неурядицы, считают эти респонденты, пара распадется. Многие из этих участников фокус-групп уверены, что именно из-за нежелания связывать себя и брать на себя обязательства люди и не регистрируют брак.

“Сошлись они, живут, муж они и жена – это под вопросом. Я думаю, что они в любой момент – раз, и разбежались” (ДФГ, Самара).

“Гражданский брак – это не берет ничего на себя отец. Живут много лет, детей воспитают, а случись что – и все, он никто, и так далее, и так далее” (ДФГ, Новосибирск).

“Я не считаю это супружеством. <...> Ну, коснись любого вопроса: когда они поругались – расстались, и никто <ни> перед кем не обязан ничем, и поэтому и не докажешь” (ДФГ, Москва).

“Мое мнение: люди, которые официально не регистрируют брак, – <...> это неполноценная семья. Эти люди боятся или ответственности, или боятся раздела имущества. Я считаю, что в этой семье нет доверия” (ДФГ, Самара).

По мнению этих респондентов, даже если партнеры прожили совместно много лет и, казалось бы, доказали свое намерение оставаться вместе, их отношения все равно нельзя признать полноценным браком, так как они не обеспечивают должной финансовой и социальной безопасности ни партнеру, ни родившимся детям.

Те, кто не согласен считать сожительство браком, настаивали на том, что в незарегистрированных союзах отношения безответственные и, как следствие, нестабильные



В отношениях к сожительству сталкиваются две концепции организации отношений. Одна – концепция государственного института, ответственность внешняя, “завизированная” государством, мораль союза на всю жизнь. И другая – концепция частного договора, ответственность внутренняя, основанная на этом договоре и готовности его соблюдать, мораль права на ошибку и ее исправление

“А если с мужем что-то случится, как жене все достанется? Или наоборот. Если они столько лет прожили и если у них такое большое хозяйство, они сами придут <к тому>, что нужно зарегистрировать брак” (ДФГ, Новосибирск). “Я считаю, что гражданский брак – это брак с браком. Потому что человек не имеет официального статуса. <...> Чтобы обезопасить своего ребенка, прежде всего женщине <...>, естественно, статус должен быть у людей” (ДФГ, Самара).

Как видим, здесь сталкиваются две трактовки брака – как сопереживаемой общности и как материальной ответственности. Это ясно проявилось в одном из прозвучавших на фокус-группе диалогов.

1-я участница: А я вообще считаю гражданский брак недопустимым. Нужно все-таки отношения свои свидетельствами <подкреплять>. [Несколько позже эта же участница добавляет: “Законы человеку государством даются, и нам по закону приходится жить. Поэтому нужен и брак зарегистрированный”].

2-я участница: Ответственность должны чувствовать.

3-й участник: Ответственность и так чувствуют. Если люди живут вместе, любят друг друга, разница-то какая – гражданский это брак или официальный брак? Разницы никакой совершенно. Самое главное – понимание, чтобы было понимание между людьми.

1-я участница: Нет, надо все-таки узаконить брак.

3-й участник: Ну а что? Узаконят это просто на бумажке, и все. От этого отношения-то никакие не изменятся.

1-я участница: Ну, вот Вы говорите, извините, молодой человек, что вот такой у Вас брак. Пожили пять лет там, пять – там. Это распутство самое натуральное. Надо с одним человеком, и <с>носить тяготы, я еще раз повторяю. Притирка должна происходить.

4-я участница: Ну, а зачем для этого печать, если притираться? Пусть они притрутся – а потом печать поставят.

5-я участница: Я считаю, что гораздо честнее жить в гражданском браке – хоть полгода, хоть год, – чем жить 20 лет вместе, друг другу изменять и терпеть тиранство или еще что-то. Для чего терпеть? Я не понимаю” (ДФГ, Новосибирск).

Как видно из диалога, в отношениях к сожительству также сталкиваются две культурные модели ответственности, две морали, две концепции организации отношений. По одну сторону – концепция государственного института; ответственность внешняя, “завизированная” государством; мораль союза на всю жизнь. По другую сторону – концепция частного договора; ответственность внутренняя, подтверждаемая только взаимным договором и готовностью его соблюдать; мораль права на ошибку и ее исправление.

В ходе массового опроса с мнением “если мужчина и женщина проживают совместно, ведут общее хозяйство, их можно считать мужем и женой, даже если они не заключили официального брака” согласились 64%, не согласились 24% респондентов.

Примечательно, что свои собственные незарегистрированные отношения респонденты называли браком заметно реже, чем незарегистрированные отношения вообще. Так, среди состоящих в сожительстве участников опроса 87% полагают, что ведущих совместное хозяйство мужчину и женщину можно считать мужем и женой, но сочли браком свой собственный союз, утвердительно ответив на вопрос: “Вы сейчас замужем (женаты) или не замужем (не женаты)?” – 70%.

Это означает, что часть респондентов, допуская, что для других сожительство и брак могут быть идентичными по смыслу и сути, для себя лично проводят грани-

Табл. 4

% от групп (по столбцам)

	Возраст, лет				
	18-24	25-34	35-44	45-54	55 и старше
Иногда приходится слышать мнение, что если мужчина и женщина проживают совместно, ведут общее хозяйство, их можно считать мужем и женой, даже если они не заключили официального брака. Вы согласны или не согласны с таким мнением?					
Согласен(-на)	69	71	69	63	54
Не согласен(-на)	21	19	22	23	30

Табл. 5

% от групп (по столбцам)

Иногда приходится слышать мнение, что если мужчина и женщина проживают совместно, ведут общее хозяйство, их можно считать мужем и женой, даже если они не заключили официального брака. Вы согласны или не согласны с таким мнением?		
	согласен(-на)	не согласен(-на)
Порой приходится слышать мнение, что когда мужчина и женщина проживают совместно, но не заключают официального брака, это обычно означает, что они недостаточно привязаны друг к другу. Вы согласны или не согласны с таким мнением?		
Согласен(-на)	22	58
Не согласен(-на)	67	31
Иногда приходится слышать мнение, что когда мужчина и женщина проживают совместно, но не заключают официального брака, это обычно означает, что они недостаточно уверены, что их брак будет удачным. Вы согласны или не согласны с таким мнением?		
Согласен(-на)	34	63
Не согласен(-на)	54	26
По Вашему мнению, обязательно или необязательно, чтобы отношения мужчины и женщины, живущих совместно, ведущих общее хозяйство, были зарегистрированы?		
Обязательно	38	72
Необязательно	53	19

цу между ними. Сходная особенность отношения к незарегистрированным союзам проявилась на одной из фокус-групп: участница дискуссии признает равнозначность сожительства браку, когда речь идет о других людях, но расценивает сожительство как союз в некотором смысле ущербный, если речь идет о ней самой.

“Модератор: Если люди прожили 20 лет вместе не расписываясь, у них общие дети, <...> назвали бы <их> мужем и женой?”

Участница: Вообще других людей – да. Ну, как бы, лояльно к людям отношусь.

Нормальная семья. <...> А сама <себя> – я бы не стала” (ДФГ, Москва).

Как видно из табл. 4, мнения участников массового опроса о тождественности или различии отношений в браке и в незарегистрированном союзе практически не связаны с возрастом (лишь немного выделяются мнения людей в возрасте от 55 лет), а значит, они определяются отнюдь не “прогрессивностью” или “консервативностью” взглядов и моральных установок.

Любопытно, что согласие назвать живущих совместно мужчину и женщину мужем и женой совсем не означает полную легитимацию незарегистрированных отношений и полное их отождествление с зарегистрированными. Достаточно взглянуть на табл. 5: значительная доля тех, кто признает живущую совместно пару

Легитимируя незарегистрированные союзы посредством их отождествления с браком, многие тем не менее воспринимают эти формы отношений как существенно различающиеся



Для многих
сожительство —
не предваряющая
брак стадия,
а кардинально
отличающаяся от него
модель отношений:
респонденты их четко
противопоставляют

мужем и женой, соглашаются в то же время с мнением, что невступление в брак свидетельствует о недостаточной привязанности или недостаточной уверенности в дальнейших отношениях, а также считают обязательной регистрацию союза.

Это может означать только одно: легитимируя незарегистрированные союзы посредством их отождествления с браком, многие тем не менее воспринимают эти формы отношений как существенно различающиеся. Замечательный диалог, иллюстрирующий эти подспудные различия, произошел на московской фокус-группе.

Модератор: *Ответьте мне, пожалуйста, можно ли такие [незарегистрированные] отношения назвать браком?*
1-й участник: *Нет, нет.*

Модератор: *Чем такие отношения отличаются от брака? Если не зарегистрированы, но живут вместе, ведут общее хозяйство?*

1-й участник: *Не знаю. Ну, живут и живут. Ничем. Ну, штампа нет в паспорте. <...> Вот семьей назвал бы.*

Модератор: *Ну хорошо, мужем и женой Вы бы их назвали через 20 лет?*

1-й участник: *Нет, не назвал бы.*

2-й участник: *Я бы тоже не назвал, хоть и жил, но все равно, ты знаешь... Нет, это не муж, жена.*

Модератор: *Не муж и жена?*

2-й участник: *Ну, конечно, нет. Ну, это гражданский брак, <...> это соглашение двух человек” (ДФГ, Москва).*

Как видим, участник фокус-группы затрудняется ответить, чем различаются отношения в браке и в сожительстве, он даже готов назвать неофициальный союз семьей, но наотрез отказывается признать незарегистрированную пару мужем и женой. Другой участник фокус-группы к нему присоединяется, хотя немногим ранее утверждал, что между браком и сожительством нет абсолютно никакой разницы: *“единственное, чем отличается этот брак: тем, что поедешь куда-нибудь в гостиницу — тебе не дадут один номер на семью”*. Далее по ходу дискуссии он разъясняет свою позицию: в незарегистрированных союзах, считает он, отношения неопределенны и потенциально открыты, тогда как в браке — это уже отношения “на всю жизнь”.

“Гражданский <брак> — это идешь к женщине просто, вот мое мнение такое, а так — ну, идешь к жене. Вот я еще скажу. Вдруг она тебе говорит: “Дай-ка я на юг съезжу”. Это две разных вещи, когда жену отпускаешь — жену спокойно отпускаешь, а вот когда гражданскую жену отпускаешь... Жена — ну и что там? Ну, куда ты денешься — дети есть...” (ДФГ, Москва).

И еще:

“Свадьба — это пройденный этап, все, женщина твоя, так же как и муж — твой. Ты никуда от них не денешься. А гражданский <брак> — нет, здесь еще или ты будешь думать, или она будет думать, а там, типа, выбирай. <...> А свадьба — это свадьба, это уже выяснили отношения, отношения на всю жизнь” (ДФГ, Москва).

Некоторые из прозвучавших на фокус-группах реплик свидетельствуют о том, что для многих сожительство — не предваряющая брак стадия, а кардинально отличающаяся от него модель отношений: респонденты их четко противопоставляют.

“Я хочу, чтобы и не жить ни с кем даже, – только замуж. Только обязательно регистрироваться официально. И тогда будут такие отношения, как мне хотелось бы” (ДФГ, Самара).

“Я про старшую <дочь> говорю, что она, может быть, еще будет жить гражданским браком. Но вот младшая моя – она никогда не будет жить гражданским браком. Для нее это считается, как она поясняет... если не падшая женщина, а что-то из низкого сословия. Она считает, что нужно обязательно выходить замуж по расчету, и обязательно сразу регистрировать брак” (ДФГ, Новосибирск).

“У меня знакомая есть, девушка молодая – она живет уже четыре года в гражданском браке. Ну, у него время пришло – он хочет на ней жениться, <...> и вот она недавно села и объяснила, что ей это, как бы, не нужно. Она не хочет выходить за него замуж. <...> Потому что, говорит, если я за него замуж выйду, он скажет, чтобы я бросила работу” (ДФГ, Самара).

Обратим внимание на последнюю реплику. Она замечательно дополняет приведенные ранее высказывания другого участника дискуссии, который говорил, что официальную жену отпустил бы на отдых спокойнее, чем гражданскую, и что брак отличается от сожительства степенью определенности, установленности отношений. Эти реплики дают основания заключить, что одно из ключевых отличий сожительства от зарегистрированного брака – это более высокая степень личностной автономии партнеров, а вместе с тем и более открытый (и в смысле обсуждения правил, и в смысле возможности разрыва) характер отношений.

Судя по всему, считается, что заключение брака подразумевает согласие на существенное ограничение собственной автономии – взамен на ограничение автономии партнера. По-видимому, это один из ключевых мотивов предпочтения неофициального союза зарегистрированному.

* * *

Рассуждая о том, чем отношения незарегистрированной пары отличаются от отношений официальных супругов, респонденты (те, кто считает, что отличия действительно имеются), говорили, как правило, именно о разном объеме взятых партнерами обязательств и разной степени определенности, стабильности отношений.

“В официальном браке у супругов большие ответственности”; “появляются обязанности и долг у мужчин и женщин друг перед другом, если они в браке”; “более надежный союз в браке”; “больше уверенности в дальнейших отношениях” (открытый вопрос).

“Без брака – это отсутствие уверенности дальнейших отношений”; “когда живут без заключения брака, то меньше стабильности в отношениях”; “в неофициальном браке у людей нет обязательств, нет ответственности...” (открытый вопрос).

“Люди, которые в браке, чувствуют ответственность перед друг другом. Люди, которые в гражданском браке, мое личное мнение, – это любовники. Они могут разбежаться...” (ДФГ, Самара).

Причиной, по которой мужчина и женщина могут не хотеть вступать в официальный брак, участники фокус-групп также, как правило, считали нежелание брать на себя “лишние обязательства”.

“Ну, не хотят, возможно, люди брать на себя лишние обязательства. Они живут более свободно, более раскованно. При случае знают, что всегда есть отступной и можно разойтись безболезненно, без судов и без всяких вариантов. Ведь можно жить в гражданском браке и сделать устное соглашение: предположим, у меня квартира, у него – машина” (ДФГ, Москва).

Одно из ключевых отличий сожительства от зарегистрированного брака – это более высокая степень личностной автономии партнеров, а вместе с тем и более открытый характер отношений

Основное отличие незарегистрированных союзов от официальных браков заключается в готовности или неготовности брать на себя ответственность за детей – и обязательства перед ними за сохранность союза

“Модератор: Существует такое мнение, что если люди живут в гражданском браке, они не вступают в официальные отношения только потому, что недостаточно привязаны друг к другу. Как вы к этому мнению относитесь и почему?”

1-я участница: Мне кажется, что нет. Мне кажется, что если люди год прожили вместе, дело движется к дальнейшему проживанию, то они боятся какой-то ответственности.

2-й участник: <...> Люди боятся брать на себя какие-то обязательства.

3-я участница: Да.

4-й участник: Согласен.

Модератор: Вообще привязанность друг к другу здесь ни при чем.

4-й участник: Да, на это у них есть какие-то другие причины” (ДФГ, Самара).

Конечно, незарегистрированный союз, если он в достаточной степени продолжителен и прочен, также сопряжен с целым рядом взаимных обязательств – и материальных, и моральных. Но все же, по-видимому, эти обязательства имеют не столь “цементирующий” характер, как обязательства, возникающие в момент вступления в брак. Неслучайно в ходе дискуссий на фокус-группах многие упоминали о связующем смысле брака, придающем намерению быть вместе смысл окончательного решения (причем этот смысл признавали и те, кто считает, и те, кто не считает его необходимой компонентой супружеских отношений).

“Бывает так, что этот штамп обязывает. Притягивает людей в этом самом семейном быте. В брак вступили – и появились обязательства друг перед другом. Мне кажется, люди внимательнее относятся друг к другу. Не так, что я забрала свои подушки и убежала, а ты оставайся. Там придется где-то задуматься, уступить” (ДФГ, Самара).

“Мне кажется, что если он побоится ее потерять, то он зарегистрирует этот брак” (ДФГ, Самара).

Но, на наш взгляд, основное отличие незарегистрированных союзов от официальных браков заключается не столько в объеме взаимных обязательств, сколько в готовности или неготовности брать на себя ответственность за детей – и обязательства перед ними за сохранность своего союза. По материалам исследования складывается впечатление, что большинство из тех, кто вступает в сожительство, не усматривают смысла в регистрации отношений только до тех пор, пока не решают завести детей – с этого момента союз перестает быть только их личным делом, и официальное признание становится необходимым (для пожилых пар аналогичным по значимости побудительным стимулом к регистрации отношений может стать решение вопросов о наследстве).

В целом, судя по всему, брак и сожительство следует признать двумя различными культурными моделями интимного союза (хотя по степени социальной легитимности они мало различаются): одна представляет собой, образно говоря, произведенный согласно договору обмен правами и обязанностями, другая – свободный дар, приватное соглашение. Брак – более обязывающая и ограничивающая свободу действий модель, тогда как сожительство всегда предполагает более высокую степень автономии каждого из партнеров, большее пространство возможностей для самореализации, но тем самым – и некую неопределенность отношений. Возможно, по мере эгалитаризации брака, ассимиляции им ценностей самореализации и других идеалов индивидуализма, одна из причин привлекательности сожительства исчезнет. Но основное различие продолжит играть свою роль: сожительство – это договор частный, никого, кроме двоих, не касающийся (в определенном смысле “жизнь на двоих”); брак – это договор с обществом, затрагивающий в том числе и детей. ■

Пожилые люди

в сегодняшней российской семье

Одна из ключевых коллизий внутри-семейных отношений пожилых людей и их отпрысков – проживать совместно или раздельно?

Судя по результатам опроса на тему “отцы и дети”, проведенного ФОМом, сегодня в российском обществе единое мнение на этот счет отсутствует. Ответы респондентов на вопрос, каких сторон – положительных или отрицательных – больше в том, чтобы пожилые люди проживали вместе со своими детьми и внуками, разделились почти поровну (вторую позицию наши сограждане выбирали чуть чаще). Когда речь идет об интересах *пожилых людей*, больше плохого для них в совместной жизни с детьми и внуками видят 40%, больше хорошего – 36%; когда речь идет о *детях и внуках*, больше плохого в совместном проживании с пожилыми родственниками видят 43%, больше хорошего – 34%. Любопытно, что мнения респондентов молодого, среднего и пожилого возраста по этому поводу в целом практически совпадают. Не обнаруживается значимых различий во взглядах и между жителями крупных городов, с одной стороны, и сел – с другой.

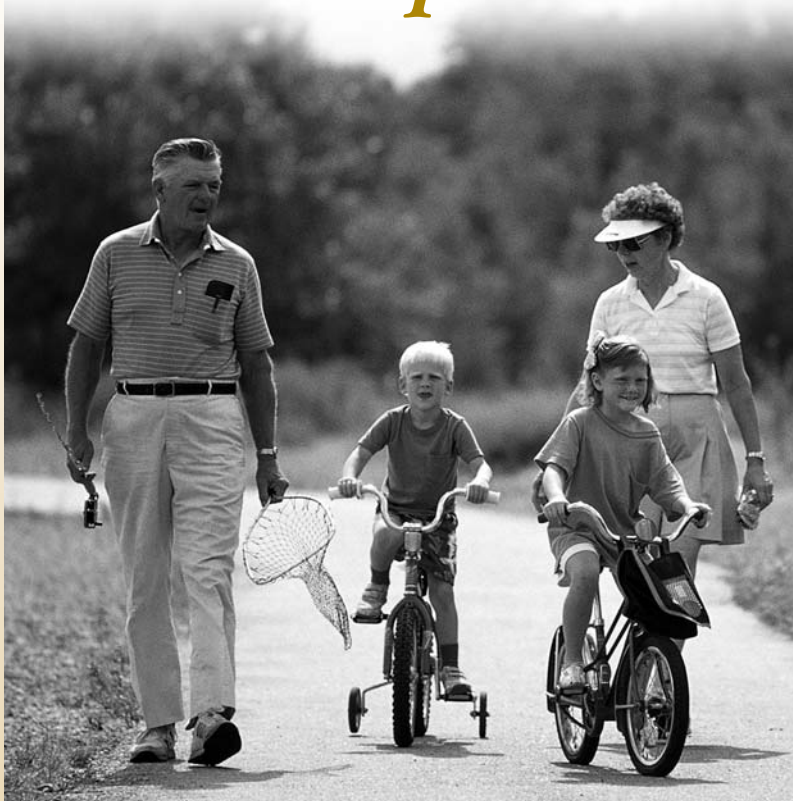
Оценивая преимущества и недостатки для пожилых людей ситуации совместного проживания с детьми и внуками, респонденты разного возраста прибегали к сходной аргументации. Те, кто считает, что совместное проживание приносит пожилым больше хорошего, в своих ответах на открытый вопрос говорили о потребности стариков в уходе за ними (12%), во внимании, которое избавило бы их от чув-

ства одиночества (11%), внесло бы в их жизнь радость и придало бы ей смысл (5%). Полагающие, что совместное проживание приносит старикам больше плохого, отмечали несовпадение интересов и взглядов “отцов” и “детей” (8%), разницу в стиле жизни тех и других (8%), стремление каждого из поколений навязать другим свои правила (5%), ссоры и конфликты на пустом месте между пожилыми и молодыми (6%). По мнению некоторых из участников опроса, совместное проживание в це-

лом приносит пожилым лишние заботы и хлопоты (4%): “в 70 лет не до внуков”; “в таком возрасте хочется заняться своей жизнью”; “дети загружают заботами”.

Здесь важно отметить, что отнюдь не всегда (и даже не в большинстве случаев) старость представляется опрошенным временем заката, когда смысл жизни заключается для человека единственно в детях и внуках. В глазах многих пожилые – люди вполне самостоятельные, с собственным укладом жизни, своими интересами, ценностями и планами. Как показал опрос, трети респондентов (34%) близко мнение, согласно которому старость – тот период жизни, когда человек может заняться собой, уделять себе достаточно внимания. Эту точку зрения они предпочли иному, пусть и не альтернативному, представлению о том, что старость – время, когда человек получает возможность уделять достаточно внимания близким и окружающим (так считают 45% опрошенных). Примечательно, что межпоколенческие различия во мнениях по данному вопросу практически отсутствуют – пропорции мнений у “отцов” и “детей” здесь близки.

Елена Вовк



Общероссийский опрос населения 11–12 июня 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

И. Шмерлина

Смертная казнь как норма жизни

“Наказание применяется в целях восстановления социальной справедливости...”

Статья 43 УК РФ

“Смертная казнь прежде всего служит вернейшим способом обеспечения общественного: от лишения жизни, несомненно, нельзя ожидать новых посягательств на общественное спокойствие и порядок”.

Н.С. Таганцев

Смертная казнь – одна из наиболее сложных тем общественного дискурса. В специальных теоретических исследованиях по данной проблеме показано, что для поддержания порядка в обществе целесообразность этой меры неочевидна

Смертная казнь – одна из наиболее сложных тем общественного дискурса. В специальных теоретических исследованиях по данной проблеме показано, что для поддержания порядка в обществе целесообразность этой меры неочевидна. В то же время доминирующей тенденцией массового сознания является легитимация смертной казни. Этот вывод справедлив по крайней мере для современной России, а также для Америки, о чем свидетельствуют данные опросов населения обеих стран. Так, в октябре 2002 года применение смертной казни за убийство поддерживали 70% граждан США, против этого выступали четверть американцев; не высказывали определенного мнения на этот счет 5% [Докторов Б.]. Сопоставимый уровень поддержки применения высшей меры наказания фиксируется и в России. В 1997 году на вопрос “Как Вы думаете, следует ли в России отменить смертную казнь?” отрицательно отвечали 70%, положительно – 21% наших сограждан*. В 2001 году отношение к смертной казни определялось с помощью вопроса: “По Вашему мнению, в принципе допустимо или недопустимо приговаривать преступников к смертной казни?” Положительный ответ – “допустимо” – был получен от 80% респондентов, отрицательный – от 15%, затруднились с ответом 5% опрошенных**. В ходе опроса, проведенного в феврале 2006 года с помощью того же инструментария, это распределение практически повторилось: три четверти населения (74%) сочли вынесение смертных приговоров преступникам в принципе допустимым, 15% наших сограждан считают такую меру наказания недопустимой. Каждый десятый затруднился сформулировать свою позицию***.

Приведенные данные, разумеется, не поддаются прямому сопоставлению с полученными в США: в американских исследованиях и российских опросах ис-

* Общероссийский опрос населения от 11–12 ноября 1997 года (100 населенных пунктов 44 субъектов РФ, 1500 респондентов).

** Общероссийский опрос населения от 30–31 июня 2001 года. 28–29 июля 2001 года был проведен повторный замер, давший практически те же результаты: 79, 17 и 4% соответственно.

*** Общероссийский опрос населения от 18–19 февраля 2006 года.

пользовались разные формулировки, задававшие специфические ракурсы рассмотрения проблемы. Однако сходство результатов симптоматично, и, возможно, те выводы, которые мы делаем на материале анализа российских опросов, до некоторой степени могут быть экстраполированы и на американское общественное мнение.

Обратим внимание прежде всего на высокую степень определенности и единодушия российского общества в отношении к смертной казни: подавляющее большинство наших сограждан (90–95%) имеют мнение о столь сложной, болезненной и неоднозначной проблеме социального обустройства, при этом безусловное большинство населения (около 75–80%) смертную казнь поддерживают.

В ходе последнего опроса за вынесение смертных приговоров несколько реже остальных высказывались люди в возрасте до 35 лет (67%), однако в целом во всех социально-демографических группах поддержка смертной казни безоговорочно доминирует. Отношение к этому виду наказания связано не столько с возрастом, статусом и прочими объективными параметрами социального существования человека, сколько с его мировоззрением. Неслучайно, по-видимому, заметно чаще других смертный приговор поддерживают сторонники КПРФ (85%).

Отношение к смертной казни – это вопрос о терминальных ценностях, сквозь призму которого можно уловить некоторые базовые установки и характерные черты общественного сознания.

Проблема, которой посвящена настоящая публикация, состоит в выявлении явных, рефлекслируемых и артикулируемых оснований обыденной легитимации смертной казни, а также в реконструкции тех латентных установок, которые стоят за эксплицированными доводами “за” и “против” данного вида наказания.

Аргументация в пользу смертной казни

Исследователи выделяют два принципиальных подхода к обоснованию смертной казни: ретрибутивистский (от англ. *retribution* – “воздаяние, возмездие, кара, наказание, расплата”) и инструментальный, каждый из которых включает несколько конкретных концептуальных моделей [Позднов М.]. Данная схема, которую мы используем в дальнейшем, позволяет практически исчерпывающе описать реально существующие, более или менее осмысленно формулируемые способы легитимации смертной казни.

Ретрибутивистские типы обоснования

1. Смертная казнь – это возмездие. Данный подход помещает проблему применения смертной казни в нравственный контекст справедливого воздаяния: смертная казнь – это наказание, сопоставимое с тяжестью содеянного.

В современном российском обществе это доминирующий тип обоснования. Он присутствует в 44% ответов на открытый вопрос о том, почему респондент считает допустимым выносить преступникам смертный приговор*:

“Всегда в России было: смерть за смерть”; “если он порешил человек 20, а ему за это 20 лет тюрьмы, то это очень мало”.

Тот же мотив явственно звучит и на фокус-группах:

*“По степени тяжести преступления. Чем тяжелее он совершает преступление, тем тяжелее должно быть наказание” (ДФГ, Самара)**.*

* Общероссийский опрос населения от 18–19 февраля 2006 года. В дальнейшем ссылки на этот опрос даются без указаний источника.

** Дискуссионные фокус-группы в Москве, Самаре и Новосибирске 14 февраля 2006 года.)

**Безусловное
большинство россиян
(около 75–80%)
поддерживают
смертную казнь**

*“Самое
целесообразное
понятие здесь было –
это именно возмездие.
То есть ты лишил
человека жизни –
должен, собственно
говоря, заплатить
своей жизнью”
(Высказывание
участника фокус-
группы из Самары)*

“Самое целесообразное понятие здесь было – это именно возмездие. То есть ты лишил человека жизни – то должен, собственно говоря, заплатить своей жизнью” (ДФГ, Самара).

“Показать преступнику, что если ты совершишь, тебе будет вот такое возмездие – тебя убьют. И он тогда задумается: пойду я вот там, на аллее, женщину грабить и убивать или, значит... Я считаю, что надо везде плакаты, и большими буквами: «ЗА СМЕРТЬ – СМЕРТЬ»” (ДФГ, Новосибирск).

Заметим, что современное российское уголовное право концептуально основано именно на модели “возмездия за грехи”: “Наказание и иные меры уголовно-правового характера, применяемые к лицу, совершившему преступление, должны быть справедливыми, то есть соответствовать характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности виновного” (статья 6 УК РФ).

2. Смертная казнь – это месть. По мнению М. Позднова, в рамках этой модели смертная казнь трактуется как месть со стороны “общества, государства, класса, социальной группы”, он квалифицирует это как “теоретический анахронизм”. В нашем представлении, данный концептуальный подход может быть адекватно понят скорее в личностном ракурсе – с точки зрения пострадавшей стороны, которая получает некоторую моральную компенсацию за свои страдания. Фокус-группы дают четкую и осмысленную артикуляцию этого типа аргументации.

“...чтобы люди-то знали и чтобы они чувствовали, что вот, например – избави бог, конечно, – у кого-то убили родственника, и у него даже на душе легче стало, мне кажется, что если преступник наказан. И не то что он там отсиживает в тюрьме, на нарах лежит, живой и здоровый...” (ДФГ, Новосибирск).

“Они же добиваются, чтобы было наказание. И если они услышат то, что наказан, расстрелян, – наверное, обрадуются” (ДФГ, Новосибирск).

“Помощь пострадавшей семье моральная” (ДФГ, Самара).

“Вот я хочу сказать, когда говорили... был какой-то телемост, и обсуждали этот вопрос, и многие вот ратовали: не надо смертную казнь, это вовсе не это... Но мне понравилась одна-единственная фраза. Когда спрашивали тех людей, чьи дети погибли по вине насильников. Извините меня, когда насильник насилует пятилетнюю девочку... и когда спрашивают мать этой девочки реально: «Тебе легче будет?» – ожидается ответ, что какая мне разница, мне не будет легче. Она сказала: «Да, легче». Вот да, легче, понимаете? Психология человека такова, что да, легче. Единственное, как если его убьют, понимаете? И причем убьют мучительной смертью, может быть, так же, извините меня, живьем там органы будут отрезать. Может быть, я жестоко говорю, но я хочу сказать, что вот единственная альтернатива, вот только сейчас мне в голову пришла, это вот на усмотрение родственников...” (ДФГ, Самара).

3. В рамках третьего подхода смертная казнь – наказание, которое может быть “несимметричным” по отношению к совершенному преступлению и которое, таким образом, в каждом конкретном случае требует дополнительного обоснования. Этот тип (он близок к тому, который в классификации М. Позднова описан как карательный) тяготеет к инструментальной парадигме, акцент в которой делается не на воздаянии, а на целесообразности.

В материалах массового опроса данный подход плохо различим. В некоторой степени он присутствует в ответах тех респондентов, которые рассматривают смертную казнь как эффективный способ наведения порядка в стране:

“Если бы ввели смертную казнь, больше было бы порядка”; “преступников в стране становится все больше, больше” и т. п. (9%), в высказываниях типа: “...Китай в пример: там за нарушение крупного закона – смертная казнь”.



На фокус-группах этот подход проявился вполне четко. Участники дискуссий предлагали карать смертной казнью за чрезвычайно широкий спектр преступлений, и эти предложения далеко не всегда укладывались в рамки “справедливого возмездия” (то есть первого типа легитимации).

1-й участник: *При жестоких убийствах – показательная смертная казнь. Также можно ввести и за хранение наркотиков тоже, если показательную. Показать – и никто бы этими наркотиками не занимался.*

2-й участник: *За похищение людей надо убивать, чтобы не повадно другим было... За воровство машин...*

3-й участник: *Измена Родине... Ну, как? Есть же определенные стратегические секреты... Вот как, допустим, то же оружие.*

4-й участник: *...за разглашение государственной тайны.*

2-й участник: *Вот разрушили наш военно-промышленный комплекс. Надо обнародовать этот список, этих людей, ну и наказать их.*

5-й участник: *Но смертная казнь – мне кажется, это чересчур.*

1-й участник: *Они нашу оборону разрушили, у нас сейчас нету.*

2-й участник: *Они на этом миллиарды нажили... Депутатов продажных... Еще за должностные преступления надо – они наносят вред государству. Затронули интересы десятков миллионов людей. Вот есть, большие у нас должности занимают – и нанесли вред государству” (ДФГ, Новосибирск).*

Сопоставив рассмотренные типы аргументации с точки зрения эмоциональной и рассудочной составляющих, которые они содержат, можно увидеть определенный концептуальный континуум:

модель “смертная казнь – месть”; рассудочная составляющая в обосновании данной модели минимальна, а эмоциональная – максимальна (вспомним выражение “слепая месть”);

модель “смертная казнь – возмездие”; оправдание смертной казни основано на моральном рассуждении; эмоциональная и рациональная аргументация более или менее уравновешены;

При жестоких убийствах – показательная смертная казнь. Также можно ввести и за хранение наркотиков... Показать – и никто бы этими наркотиками не занимался (Высказывание участника фокус-группы)

модель “смертная казнь – наказание”; в обосновании необходимости смертной казни ощутимо присутствует логика инструментальной парадигмы.

Инструментальная парадигма

Инструментальная парадигма в свою очередь имеет помимо рационально-прагматической выраженную эмоциональную составляющую. Это относится прежде всего к первому типу, который выделяется в рамках данной парадигмы, – концепции элиминации.

4. Смертная казнь – уничтожение преступника (элиминация). Как отмечает М. Позднов, такое понимание смертной казни в западной теории носит название “incapacitation”*. “Преступник, – пишет автор, – рассматривается как носитель социального зла, проявление опасного заболевания общества, а смертная казнь – как «лекарство». Цель элиминации – обезвреживание (радикальное) источника опасности. Наиболее яркий пример элиминации – смертная казнь серийных маньяков”.

Подобное восприятие смертной казни – как избавления от ненужных членов общества, по сути убийства, совершаемого государством, – широко распространено в российском массовом сознании. Фокус-группы дают яркие образчики данного подхода.

“...говорили вот то, что психопаты... как к ним относиться... Я считаю, психопат, если его лечить, лечить, но все равно когда-нибудь прорвется, и обратно будет убивать. Лучшие сразу избавиться просто от человека, который, ну, не нужен нашему обществу” (ДФГ, Москва).

“Забиты больницы... психбольницы – какие средства туда... Ну и зачем тогда? Они обществу, в общем-то, и не нужны” (ДФГ, Новосибирск).

“...хирург отрубает болячку. Вот болячка – он раз, отрезал ее, и все. Вот и так надо у нас в государстве – отрезать вот это все, негатив вот этот весь” (ДФГ, Новосибирск).

“Как сорняк выдернуть... Вообще лишить его, чтоб он не жил. Да, как сорняк, изъять его из общества, и все” (ДФГ, Самара).

“Чтоб его первым делом уничтожить. Стереть с лица земли...” (ДФГ, Самара).

Что касается открытых вопросов, то проявление элиминационного подхода – пусть и не столь явное – мы видим в двух типах аргументации: во-первых, в ответах тех респондентов, для которых весомым доводом в пользу смертной казни выступает экономия средств налогоплательщиков (таких суждений – 5%). Характерно, что в формулировках, которые при этом звучали, чаще выражалась не столько холодная прагматичность (“зачем содержать преступников, если можно их убить?”), сколько озлобленность граждан.

“Нечего налоги жрать негодяям”; “не должно на плечи налогоплательщиков ложиться бремя содержания зверей”; “...они поедают наши налоговые деньги”; “так как они губят людей невинных, а ты их корми”.

В более эксплицированном виде элиминационный подход выступает в рассуждениях респондентов о бесполезности длительного тюремного или лагерного заключения, которое все равно не приводит к исправлению человека, а скорее делает его еще более злостным преступником.

“25 лет отсидит в тюрьме – и выходит головорезом”; “а то убийцы, отсидев срок, снова выходят на свободу и начинают убивать”; “горбатого могила исправит”; “потому что они уже не смогут стать людьми, эти маньяки и убийцы”; “преступник не изменится, лучше приговаривать сразу” (ответы на открытый вопрос; 4%).

* Incapacitation (англ.) – выход из строя (оборудования). Обратим внимание на некоторый цинизм данной формулировки.

“Зачем содержать преступников, если можно их убить?” – задает риторический вопрос участник фокус-группы

5. Смертная казнь как мера социальной гигиены. В рамках данного подхода, пишет М. Позднов, «отношение к преступнику нейтральное, абстрактное. В этой концепции предполагается цель профилактического характера – общее предупреждение преступности, сдерживание» Аргументы такого рода, вполне соответствующие здравому смыслу, в ходе массового опроса приводились в 7% случаев.

“Если будет смертная казнь, то преступники будут бояться хоть чего-то”; “пока их не заваляшь, они ничего не поймут”; “чтобы граждане задумывались о том, что делают, забирая жизнь у других”.

На наш взгляд, это весьма скромная статистика. Даже если проинтерпретировать под данным углом зрения ответы тех респондентов, которые аргументировали свою поддержку смертной казни необходимостью наведения порядка в стране (9%), картина существенно не меняется: соображения здравого смысла, основанные на представлении о практической целесообразности использования инструмента смертной казни, звучат намного реже довода о возмездии, имеющего эмоционально-нравственную подоплеку (44%).

Неравновесное соотношение этих типов аргументации, один из которых (концепция возмездия) представляет собой смысловой центр ретрибутивистской, а второй (концепция устрашения) – инструментальной парадигмы, проявилось и на фокус-группах.

“Модератор: ...смертная казнь – она больше нужна для того, чтобы как превентивная, да, как профилактическое мера, как самим фактом своего существования – что уже страшна? Или она нужна для того, чтобы преступник понес наказание, чтобы была расплата?”

1-й участник: Наверное, первая вот, которую Вы говорили... Предупредить, да, чтобы поднять дисциплину.

2-й участник: Я вообще против казни... Но если вот Вы говорите, то конечно, я вот могу понять, если вот человек сделал и его наказали за это, вот я еще это понимаю – наказать, хотя я и против.

3-й участник: Страх.

4-й участник: Мне кажется, это людям все равно не объяснишь. Те люди, которые вот стремятся убивать, там, они боятся, когда их действительно убивают уже, когда вот ведут на казнь, а так – им не объяснишь. Если они не пойманы, они все равно будут убивать, им уже заложено это генетически.

5-й участник: Я думаю, это все-таки как возмездие.

6-й участник: Короче, я против этого всего.

Модератор: Но тем не менее, если она существует...

6-й участник: Он заработал, получил, вот так.

2-й участник: Второе.

7-й участник: Я... тоже придерживаюсь” (ДФГ, Москва).

“Модератор: Как вы считаете, для чего в первую очередь нужна такая мера наказания: чтобы остановить преступника или чтобы наказать его?”

1-й участник: Возмездие.

2-й участник: Возмездие.

3-й участник: Возмездие, конечно. Она оценивается как возмездие” (ДФГ, Самара).

6. Смертная казнь – крайняя мера, к которой общество прибегает только в экстремальных случаях. В ходе массового опроса люди, отвечая на открытый вопрос, говорили:

“В исключительных случаях, по указу президента и по требованию народа”; “в отдельных случаях – террористов, исключительно к ним нужно применять смертельную казнь” (1%).

Пожизненное заключение, в представлении людей, страшнее, чем смерть. Исходя из этих соображений, они, как правило, высказываются не за, а против смертной казни. Статистически это самый представительный довод против смертного приговора, сформулированный в ходе опроса

К данному типу аргументации мы бы отнесли и ответы тех респондентов, которые указывали на безнаказанность, царящую в стране, освобождение преступников за взятки (1%).

“Все распоясались, выходят из тюрем за взятки”; “теперь у нас даже самые страшные преступления остаются безнаказанными”.

Подобная ситуация может быть квалифицирована как чрезвычайная, несовместимая с нормами существования здорового общества.

Аргумент такого характера прозвучал и на ДФГ.

“Просто пример из истории. В 1949 году в Одессе Жукова сняли и поставили <командовать> Одесским военным округом. Грабили там вообще что попало. И он сказал: расстрел на месте. И стрелять начали. Все! Уровень преступности упал. Вот оно и воздействие. Применение смертной казни. Это, конечно, жестоко. Но – все.

Модератор: Нет, это уже получается наказание без суда.

Участник: Да, военный коммунизм в применении” (ДФГ, Новосибирск).

7. Анализ материалов ДФГ дает основание для выделения в рамках инструментальной парадигмы еще одного типа обоснования, в соответствии с которым смертная казнь выступает как юридическая норма, предупреждающая самосуд. Подобный подход, несомненно, вытекает из концепции мести, однако носит отчетливо инструментальный характер.

“...если не будет Конституции, не будет судов, то у нас будет самосуд. И все равно этого человека, как говорится, родственники накажут, убьют его. Чтобы не было это так варварски, надо, чтобы суд за тяжкие преступления, за тяжкие, за лишение человека жизни давал высшую меру наказания. Это будет наказание одним людям, а для других будет устрашение. Правильно? Больше ничего не скажешь, вот это. Но только законный путь” (ДФГ, Самара).

1-й участник: Вдруг убили сына, да, ну и вдруг... Что, значит, отец будет делать – что ему срок дадут, этому убийце, 10–12 лет? У него будет гореть внутри, он сам будет убийца, тогда он убьет или стремиться будет к этому. А если будет эта статья, тогда уже, вот как ни говори, у него легче будет на душе.

2-й участник: Я понял, что Вы хотите сказать: то, что государство стоит на защите моих интересов, то, чтобы я не совершал самосуд, что ли, есть государство, которое...

1-й участник: Да.

2-й участник: ...отомстит за смерть моего сына” (ДФГ, Москва).

8. Наконец, материалы исследования выявили еще одно специфическое обоснование смертной казни, выходящее за рамки как ретрибутивистской, так и инструментальной парадигмы. Это – применение смертной казни из соображений гуманизма. По мнению тех немногих респондентов (1%), которые в ответах на открытый вопрос выдвигали этот аргумент, смерть – менее суровое наказание, чем пожизненное заключение.

“Всю жизнь держать в тюрьме негуманно”; “зачем человека мучить в тюрьме всю жизнь?”; “лучше пусть убивают, проще, чем если они будут страдать”; “они тоже мучаются, хоть и убивают, так что пусть их лучше уничтожат”; “чтоб не мучились”.

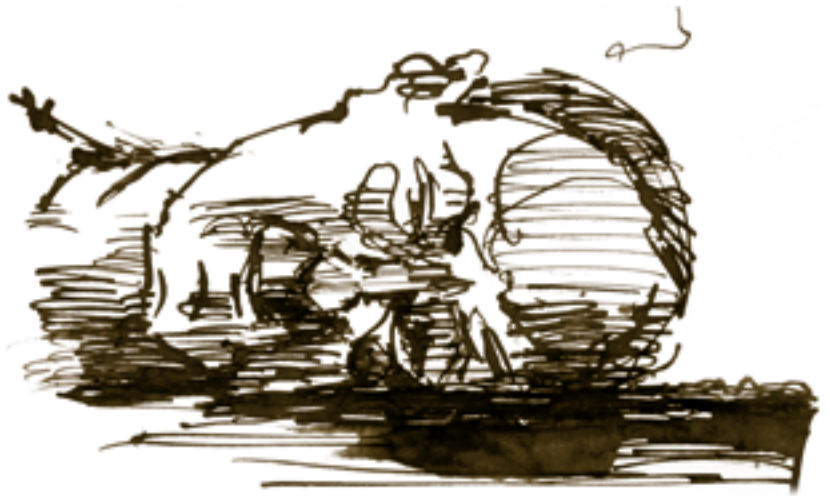
На групповых дискуссиях такие аргументы не звучали, хотя участники ДФГ разделяли мнение о том, что пожизненное заключение страшнее, чем смерть. Исходя из этих соображений, они высказывались не за, а против смертной казни.

“Это слишком легкое наказание – смертная казнь – для человека. Это не человек уже, это просто я не знаю даже, как назвать... Это как Чикатило – совершил кучу преступлений, у него, извините меня, куча трупов за его спи-

ной и куча жертв, и это слишком для него легко, быстро. Пусть он помучается подольше. Я – за, я не могу сказать, что вот как в Средней Азии – это средневековье. Это, в общем-то, так и должно быть. И если бы так и было, то у нас было бы больше порядка” (ДФГ, Самара).

Такая же апелляция к идее справедливого возмездия звучала и в ответах на открытый вопрос:

“Лучшие пожизненное заключение пусть получают, а смертная казнь – слишком легкая смерть”; “его нужно не мгновенно убивать, а в мучительных каторжных работах уничтожать”; “преступники должны долго сидеть в тюрьме и мучиться”; “пускай намучаются в тюрьме” (4%). Показательно, что статистически это самый представительный довод против смертной казни.



Аргументы против смертной казни

1. Первый довод, согласно которому смертная казнь представляется “слишком легким” наказанием для преступника, был описан выше. Очевидно, что логически он восходит к ретрибутивистской концепции.

2. Своеобразным религиозным вариантом предыдущего довода выступает аргумент “мы убиваем их – и они идут в рай” (ответ на открытый вопрос).

3. В спектре аргументов против смертной казни присутствует и такой, который можно сопоставить с инструментальной парадигмой. Прагматизм данного подхода граничит с цинизмом: согласно ему, человека, изолированного от общества, можно использовать на пользу общества.

“1-й участник: Пожизненное заключение в принципе может быть альтернативой, но при особых там условиях... То есть, ну, например... если этот человек может работать или еще что-то делать, где-то он сможет пригодиться, тогда – да.

2-й участник: Ну а если человек нетрудоспособен, надо его убить, да, сразу?

3-й участник: На органы разобрать его – и все.

1-й участник: Если он преступник – да” (ДФГ, Новосибирск).

“...на какой-то очень тяжелый труд, там, на Урал, в рудники, то я думаю, это будет целесообразней все равно, и для государства. И так же, если можно взять вариант, что будет какая-то помощь близким, которые остались, то я считаю, что это будет целесообразней. Правильно Александр сказал, что если первое горячее желание убить этого человека – и все, и что толку?.. Все, убили, и никакой от этого < пользы >” (ДФГ, Самара).

4. Аргумент, исходящий из прагматики, внешней по отношению к проблеме смертной казни как некоего баланса “преступления и наказания”, состоит в том, что смертная казнь не применяется в цивилизованных странах.

“...Россия вступила в Евросоюз, то есть мы считаем себя цивилизованным государством. А для цивилизованного общества убивать себе подобных – ну, это...” (ДФГ, Новосибирск).

Обратимся к аргументам, которые в той или иной степени свидетельствуют об определенном потенциале милосердия, свойственного нашим согражданам.

“...на какой-то очень тяжелый труд, на Урал, в рудники, я думаю, это будет целесообразней все равно, и для государства. И так же если ...будет какая-то помощь близким, которые остались, то я считаю, что это будет целесообразней. ...Если первое горячее желание убить этого человека – и все, и что толку? Все, убили, и никакой от этого <пользы>”
(Высказывание участника фокус-группы из Самары)

*“Надо жалеть”;
“пусть живет, жалко
человека”; “слишком
суровое наказание”
(ответы участников
массового опроса,
такие мотивации
приводят в сумме 1%
респондентов)*

5. Нравственно-мировоззренческое обоснование, исходящее из максимы неприкосновенности человеческой жизни (этот тип обоснования прозвучал в 3% ответов на открытый вопрос и на фокус-группах).

“Господь дал жизнь – пусть Господь и заберет ее” (ответ на открытый вопрос).

“Все-таки, с другой стороны, нельзя желать другому человеку смерти, каким бы он ни был” (ДФГ, Москва).

6. Близкий к описанному выше тип аргументации связан с отказом от осуждения, формулируемым как некая нравственная позиция (мы бы назвали ее “комплекс князя Мышкина”).

“Все люди в какой-то мере преступники – одни в большей, другие в меньшей” (ответ на открытый вопрос).

“...еще не надо забывать про то, что пишется и в Библии, с этой точки зрения тоже нужно смотреть. И как бы тоже, мы все люди, мы все одинаковы, равны. И мы не вправе такие вот приговоры выносить” (ДФГ, Самара).

7. Нерелексированное сострадание. Аргументация такого рода, исходящая из простой жалости к людям, прозвучала только в ответах на открытый вопрос и только в 1% случаев.

“Бесчеловечно”; “всех жалко”; “надо жалеть”; “пусть живет, жалко человека”; “слишком суровое наказание”.

8. “Кредит доверия”, оставляющий человеку шанс на раскаяние и исправление.

“Человеку надо дать шанс одуматься, быть более милосердными” (ответ на открытый вопрос; всего – 1%).

“Я – против, потому что, ну, это как моральные соображения... потому что есть возможность на преобразование. Вот потому что были разбойники... Ну даже Оптиная пустынь вот эта, вот монастырь – его основали 12 разбойников, которые грабили, занимались разбоем, потом вдруг что-то вот, вы понимаете, человеческое у них пошло. Вот я не помню... Боже, какие же они негодяи. И эти люди, посмотрите, после себя какое они сделали поколение вот этих вот праведников. Вот эти разбойники. А сколько после себя они оставили, семья какое правильное, и им забылись вот эти все их прегрешения, то, что вот эта чаша весов праведных все перетянула” (ДФГ, Москва).

9. Нравственно-идеологическое обоснование, не позволяющее включать убийство в нормы права цивилизованного общества. В мотивировках, которые мы относим к этому типу, звучит осуждение убийства как такового, убеждение в недопустимости для цивилизованного государства осквернять себя применением подобной меры, защита чистоты общественных нравов.

“...просто не сеять вот это убийство... Еще одно убийство” (ДФГ, Москва).

“Государству нельзя уподобляться преступнику”; “убивая преступника, мы ничем не отличаемся от них и берем на себя грех убийства” (ответы на открытый вопрос; 1%).

10. “Рациональное сдерживание”, связанное с допущением, что существует вероятность судебной ошибки. Соображения такого плана звучали и в массовом опросе (2%), и на фокус-группах. При этом и опрашиваемые, и участники ДФГ обращали внимание на несовершенство российской правовой системы, в условиях которой вероятность судебной ошибка не так уж мала.

“Модератор: А Вы почему считаете, что допустима смертная казнь?”

1-й участник: *А я считаю, что... Вообще я считаю, честно говоря, что она недопустима... Потому что наша правовая система – она не защищает наших людей. И любой из нас может оказаться в такой ситуации...*

2-й участник: *Так же расстреляют”* (ДФГ, Москва).

Впрочем, некоторые участники ДФГ допускают смертную казнь даже при условии некоторой вероятности вынесения приговора по ошибке.

Модератор: *Скажите, пожалуйста, вот так, как на чае, взвесим. Смертная казнь как высшая мера наказания. Вот подозреваемый в страшном, там... в растлении малолетних, изнасиловании малолетних, детоубийстве. Скажите, пожалуйста, если есть 99% вероятности, что он это совершил, следует ли этого человека казнить? Или существует один процент вероятности, что он этого не совершал, и не следует ли тогда ждать?.. И неизвестно сколько лет?*

1-й участник: *Да хоть полпроцента если существует, надо ждать, одна сотая процента...*

2-й участник: *Хоть сколько.*

3-й участник: *Я считаю, что если 99 процентов есть, это уже обязательно.*

1-й участник: *Одного из ста можно...*

Модератор: *То тогда казнить надо?*

1-й участник: *Казнить, конечно. Ну что – один процент...* (ДФГ, Москва)

11. “Тотальный социологизм”. Оправдание преступных деяний человека социальными условиями прозвучало в единичных ответах на открытый вопрос, заданный в ходе опроса.

“Надо искать причины, толкнувшие на эти преступления человека”; “это виновато государство, оно не создает условия для хорошей жизни”.

Заметим, что, несмотря на столь длинный список доводов *против* смертной казни, число сторонников любого из них в российском обществе ничтожно мало.

Результаты массового опроса и групповых дискуссий дают основания для некоторых философско-этических обобщений. По-видимому, это именно тот теоретический случай, когда уместно использовать концепт “менталитет”, ориентирующий на некие базовые установки, укорененные в культуре и дающие в своей совокупности целостную, логически консистентную духовно-ценностную систему общества.

Исходя из материалов наших исследований, а также общих представлений о духовной организации российского общества, мы считаем возможным выделить некоторые специфические черты общественного сознания, имеющие непосредственное отношение к исследуемой нами проблематике.

Прежде всего обратим внимание на повышенную восприимчивость россиян к идее справедливости как в ее социальном, так и в нравственном измерении. По-видимому, это одна из наиболее фундаментальных, несущих конструкций общественного сознания; она определяет целый ряд его более частных характеристик, включая и ту воспитательную модальность, которая составляет своеобразную и легко различимую черту повседневной коммуникации граждан.

Стремление наших соотечественников поучать и воспитывать друг друга поразительно: воспитательные интенции проявляются в самых разнообразных контекстах социального взаимодействия, включая магазин, общественный транспорт, библиотеку, лавочку у подъезда. Как своеобразная национально-психологическая черта воспитательный пафос утвердился, по-видимому, в советский период истории, когда одной из приоритетных целей было формирование “нового человека”. Характерно, что апелляция к воспитательным мерам воздействия всплывала и в контексте обсуждения проблем смертной казни.

1-й участник: *Даже маленькие знают, что ремня получают, если...*

2-й участник: *Да, и то есть это нормальное как бы воспитание, система воспитания*” (ДФГ, Москва).

Процесс взаимовоспитания осуществляется, как правило, в довольно бестактной форме, что отвечает тому стилю бытового общения, который сложился



По выражению
участницы
фокус-группы,
“мы на ней
[смертной казни]
воспитаны”

в российском обществе. В качестве одной из наиболее значительных нормативных характеристик повседневной коммуникации, распространяющей свое влияние за пределы последней, мы бы назвали отсутствие уважения к другому человеку, неразличение тех пределов, до которых допустимо вторгаться на “территорию” его личностного суверенитета.

Акцентуированное восприятие идеи справедливости порождает определенный ригоризм массового сознания (или порождается им? Так или иначе, эти характеристики представляются нам логически связанными).

В качестве своеобразной иллюстрации этой черты приведем данные исследования ФОМа, проведенного в связи с опубликованными в западной прессе зимой 2006 года карикатурами на пророка Мухаммеда*. На вопрос, можно ли богов, пророков, святых изображать в смешном, карикатурном виде, ответили положительно всего 6% респондентов, подавляющее же большинство населения (85%) считают это недопустимым. Религиозная вера, бесспорно, относится к важнейшим ценностям человека, однако достаточно вспомнить шуточные рисунки Жана Эффеля “Сотворение мира” (по мотивам которых был создан знаменитый одноименный балет Андрея Петрова), чтобы предположить в современном обществе возможность иного, не “табуированного” отношения к подобным вопросам.

Наконец, еще одной чертой национального сознания, задающей культурно-специфический ракурс восприятия проблемы смертной казни, выступает терпимость к насилию, готовность восстанавливать порядок и справедливость с помощью жестких репрессивных мер. Исторические корни этой черты очевидны (как сказала одна из участниц ДФГ, “мы на ней [смертной казни] воспитаны”); но непонятно, трансформируется ли она в современных условиях, и если да, то каков характер этой трансформации.

Высокий порог “болевой чувствительности” российского общества в сочетании с отмеченными выше ментально-психологическими характеристиками, по-видимому, и определил тот жесткий тон, в котором на фокус-группах велось обсуждение проблемы смертной казни и, в частности, способов ее осуществления.

Проблема публичной смертной казни

Вопрос этот обсуждался только на фокус-группах, участники которых склонялись к целесообразности публичной демонстрации процедуры смертной казни.

1-й участник: *Мне кажется, что к этому идем, нас подводят. Если смертная казнь есть, должна быть публичная.*

2-й участник: *Демократия...*

1-й участник: *А зачем тогда смерть, кто там узнает?..* (ДФГ, Москва).

1-й участник: *Ну, я, например, считаю, что допустима не только смертная казнь, а именно показательная смертная казнь... Да, я бы хотела, чтобы смертная казнь была публичной, по телевизору транслировалась.*

Модератор: *Вы бы смотрели?*

1-й участник: *Я бы, может быть, и не смотрела, а эти преступники...*

Модератор: *Так для кого тогда показывать?*

1-й участник: *А вот для тех, кто уже собирается.*

2-й участник: *И чтобы пуля, как в замедленном действии, летела*” (ДФГ, Новосибирск).

Окончание см. на стр. 82 →

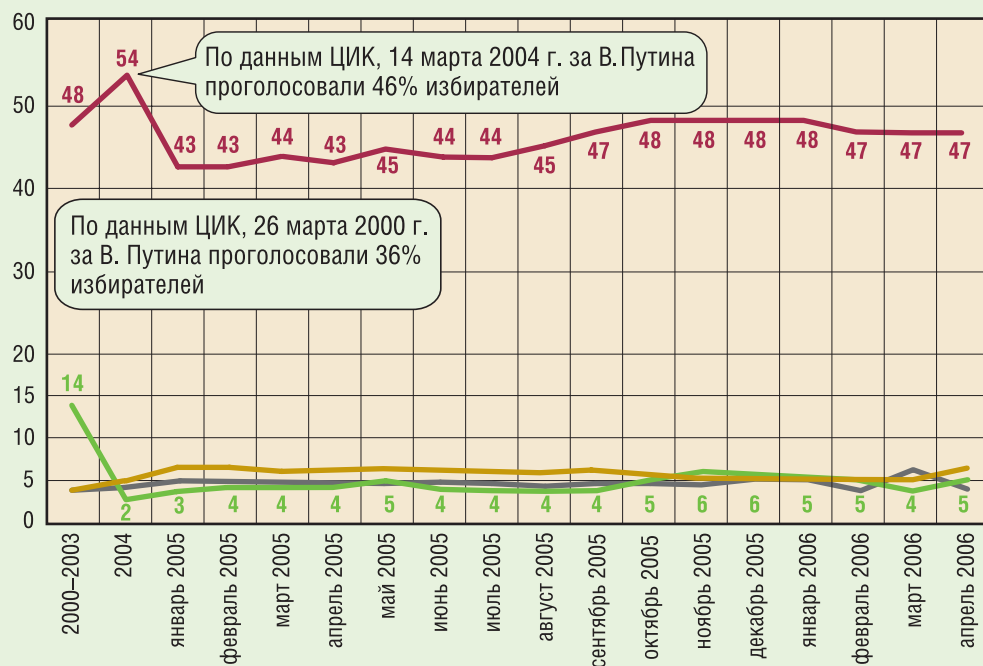
* Общероссийский опрос населения от 11–12 февраля 2006 года.

Электоральные рейтинги

Еженедельные опросы населения. 2000–2006 годы. Выборка: 3000 человек.

Данные в % от населения

Политики

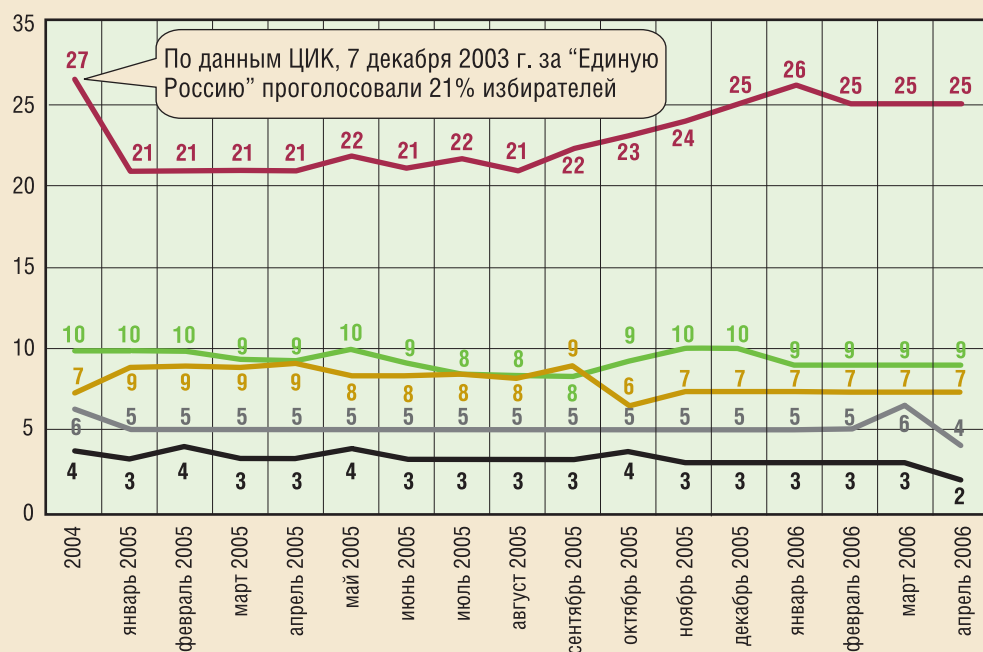


Представьте себе, что в ближайшее воскресенье состоятся выборы президента с участием перечисленных политиков. За кого из этих политиков Вы бы проголосовали? (Карточка, один ответ)

В. Путин
Г. Зюганов
В. Жириновский
против всех

Приведены рейтинги политиков, составляющие не меньше 2%.

Политические партии



Если бы в ближайшее воскресенье состоялись выборы в Государственную думу, то за какую из перечисленных партий Вы бы скорее всего проголосовали? (Карточка, один ответ)

“Единая Россия”
КПРФ
ЛДПР
“Родина”
против всех

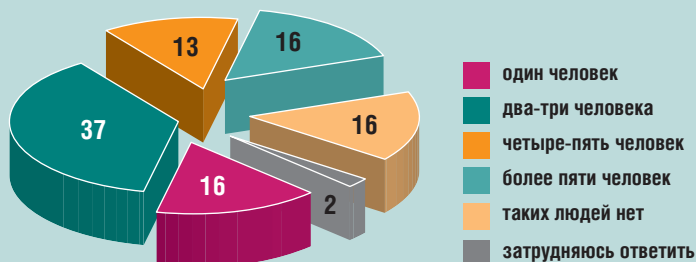
Приведены рейтинги партий, составляющие не меньше 2%.

Друзья и дружба

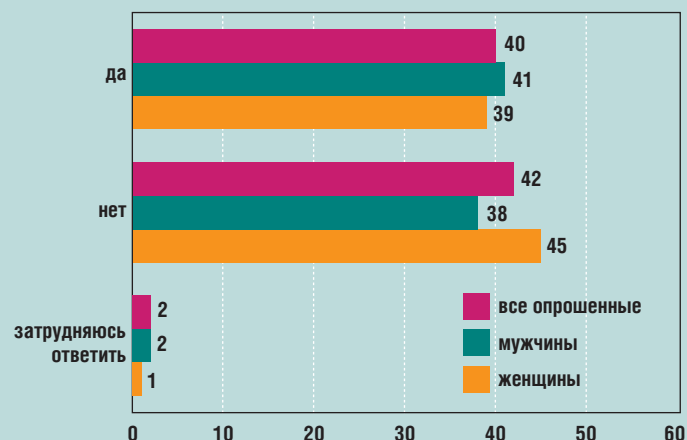
Опрос 11-12 марта 2006 г. Выборка: 1500 человек

Данные в % от населения

Есть ли среди Ваших знакомых люди, которых Вы можете назвать своими друзьями, или таких людей нет? И если есть, то скольких людей Вы могли бы назвать своими друзьями? (Карточка, один ответ)



Скажите, пожалуйста, у Вас есть друзья среди людей противоположного пола или таких друзей нет?*

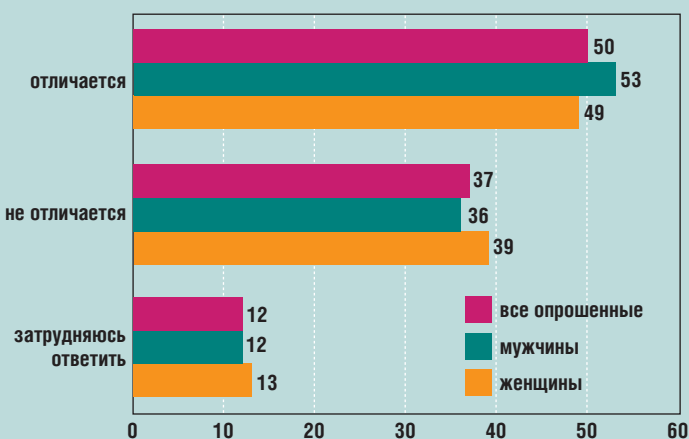


Как часто Вы встречаетесь со своими наиболее близкими друзьями?



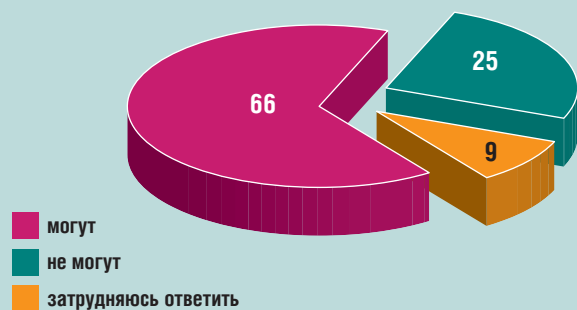
* Вопрос не задавался тем, кто заявил, что у них нет друзей.

Иногда говорят, что существует "мужская дружба" и "женская дружба". А как Вы думаете, мужская дружба отличается или не отличается от женской дружки?*

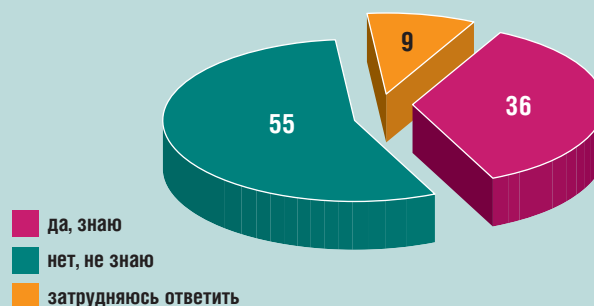


* Ответы заявивших, что у них есть друзья; всего по выборке 84%.

Как Вы считаете, могут или не могут быть друзьями люди, один из которых начальник, а другой - его подчиненный?



Знаете ли Вы лично такие случаи, когда дружба распадалась из-за того, что друзья работали вместе?



Литературная классика на телеэкране

Опросы 31 мая – 1 июня 2003 г., 14–15 января и 18–19 февраля 2006 г. Выборка: 1500 человек

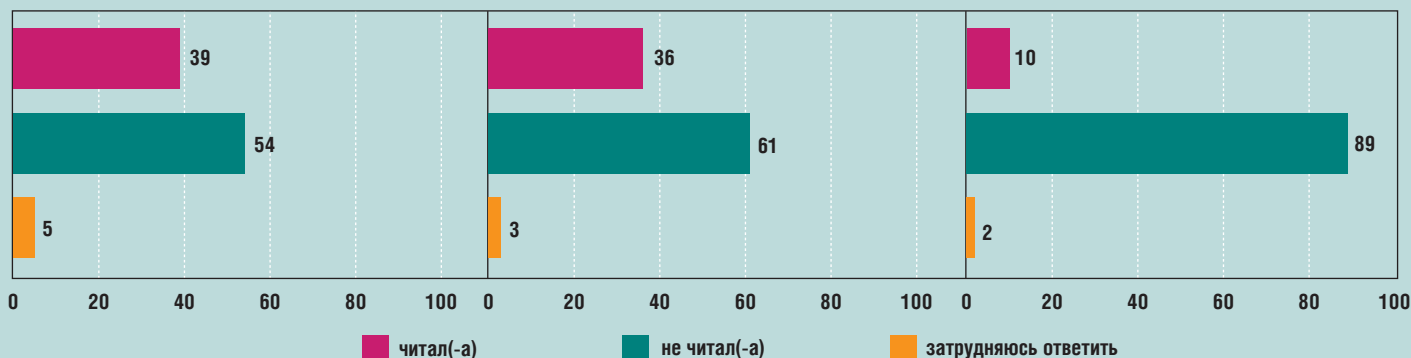
Данные в % от населения

Вы читали или не читали роман ... ?

Ф. Достоевского “Идиот”

М. Булгакова “Мастер и Маргарита”

А. Солженицына “В круге первом”

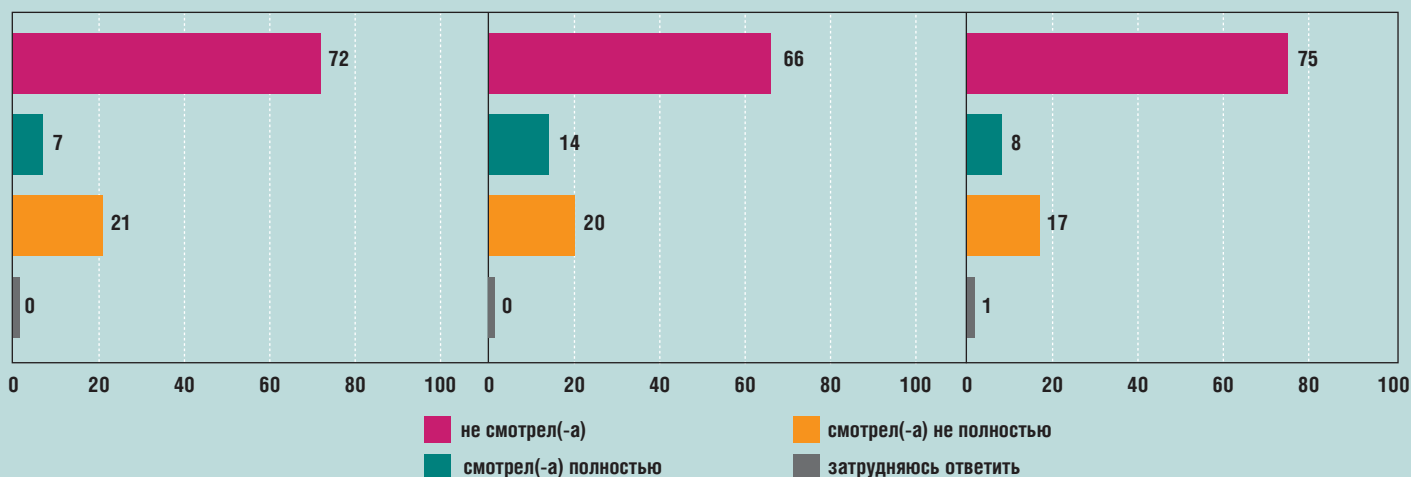


Вы смотрели или не смотрели по телевизору многосерийный фильм ... ? И если смотрели, то полностью или не полностью?

“Идиот”

“Мастер и Маргарита”

“В круге первом”

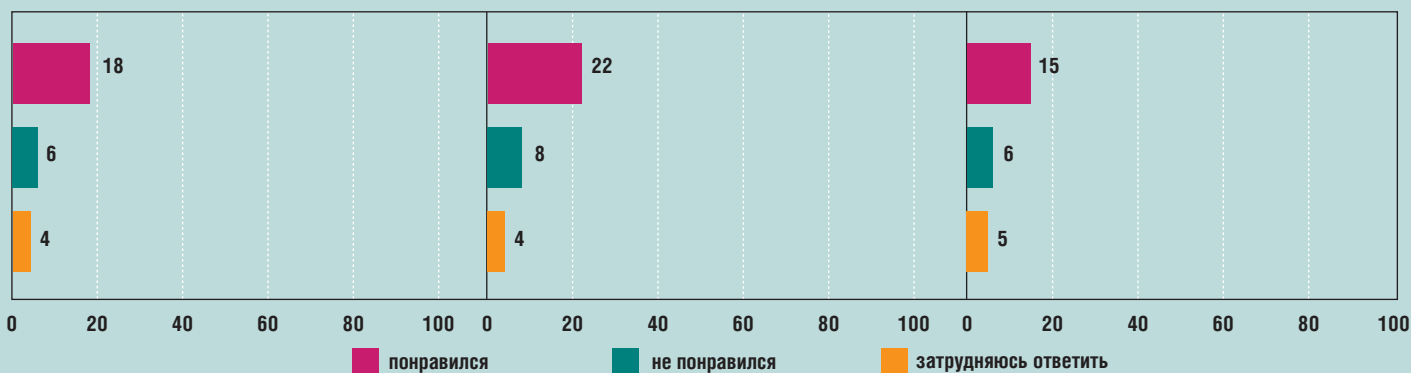


Если говорить в целом, фильм ... Вам понравился или не понравился? (Ответы заявивших, что они смотрели соответствующий телефильм)

“Идиот”

“Мастер и Маргарита”

“В круге первом”

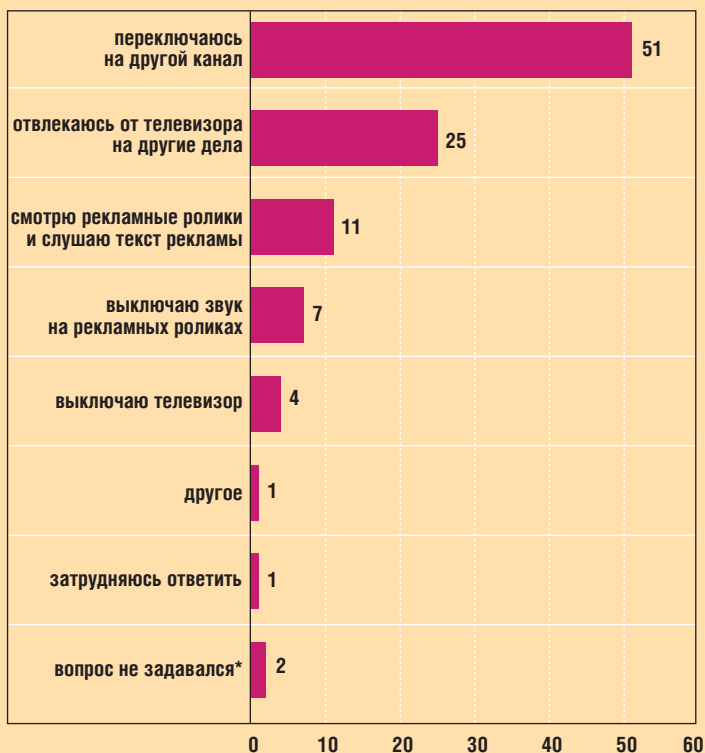


Реклама на телевидении

Опрос 4–5 марта 2006 г. Выборка: 1500 человек

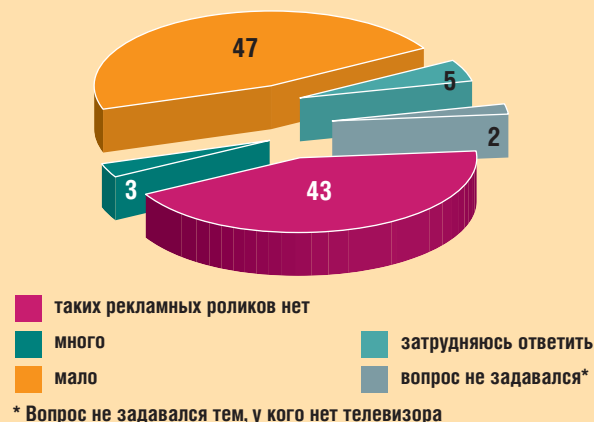
Данные в % от населения

Когда по телевизору начинают показывать рекламные ролики, как Вы обычно поступаете? (Карточка, один ответ)

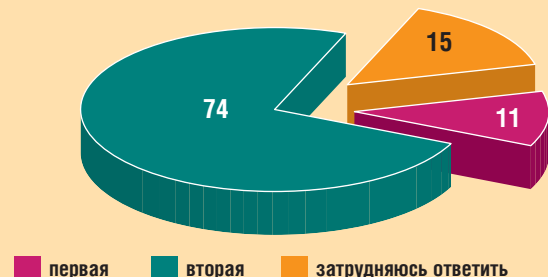


* Вопрос не задавался тем, у кого нет телевизора

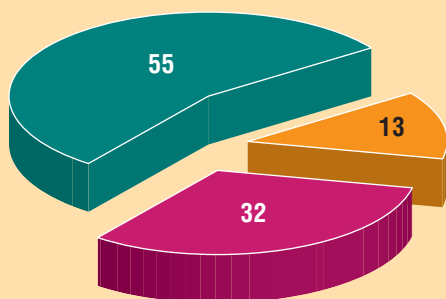
Среди рекламных роликов, которые идут сегодня на телевидении, есть ли такие, которые Вам нравятся, или таких нет? И если есть, то их много или мало?



Одни считают, что рекламировать можно все разрешенные товары и услуги. Другие считают, что среди разрешенных товаров и услуг, которые рекламируются сегодня, есть такие, которые не следовало бы рекламировать. Какая из этих двух точек зрения Вам ближе – первая или вторая?

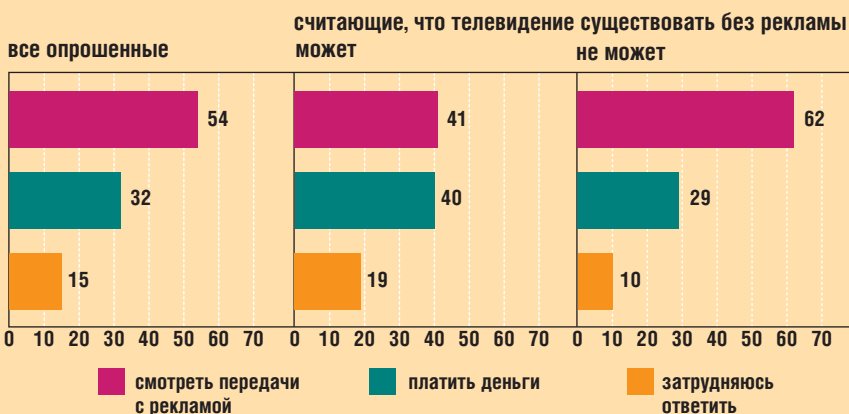


По Вашему мнению, сегодня телевидение может или не может существовать без рекламы?



■ может
■ не может
■ затрудняюсь ответить

Предположим, что на основных каналах центрального телевидения (ОРТ, РТР, НТВ) не будет рекламы, но тогда за просмотр передач нужно будет платить. Что бы Вы предпочли в этой ситуации: смотреть передачи ОРТ, РТР, НТВ с рекламой, но не платить деньги, или платить хотя бы небольшие деньги, но смотреть передачи ОРТ, РТР, НТВ без рекламы?

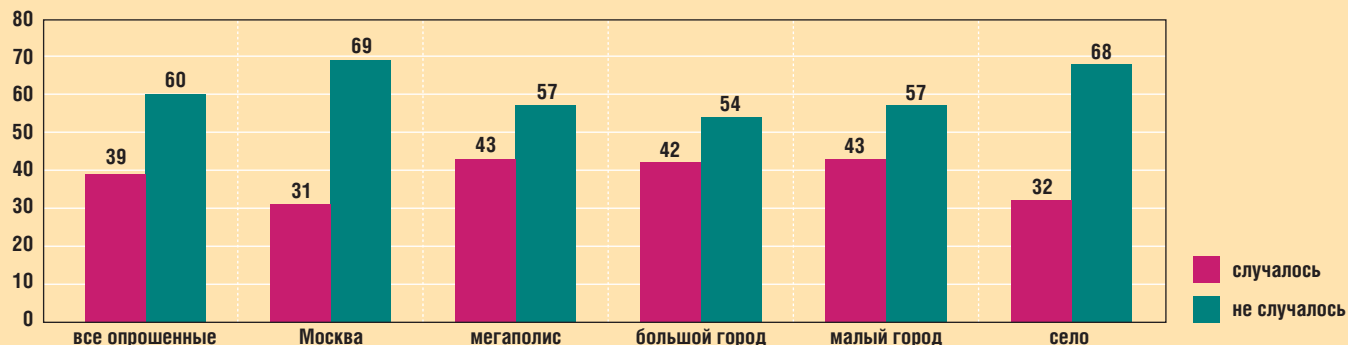


Пользование кредитами

Опрос 1–2 апреля 2006 г. Выборка: 1500 человек

Данные в % от населения

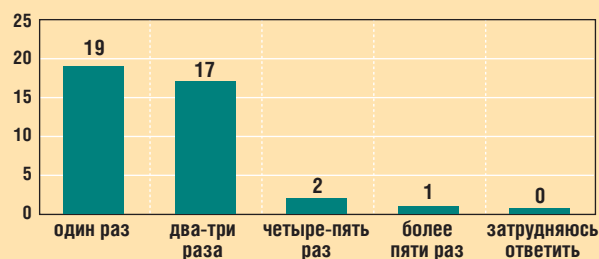
Лично Вам за последние два-три года случилось или не случилось пользоваться кредитом: брать кредит в банке или покупать товары в кредит в магазине?



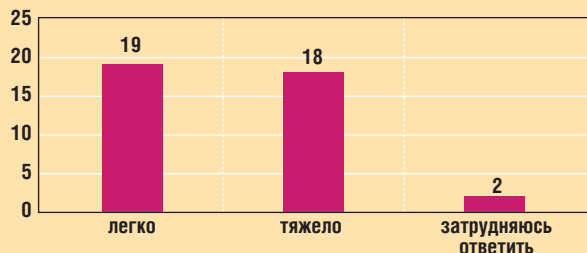
Какими кредитами Вы пользовались за последние два-три года?
(Карточка, любое число ответов. Ответы заявивших, что им за последние два-три года случилось пользоваться кредитом)



Сколько раз Вы пользовались кредитом за последние 2-3 года?*

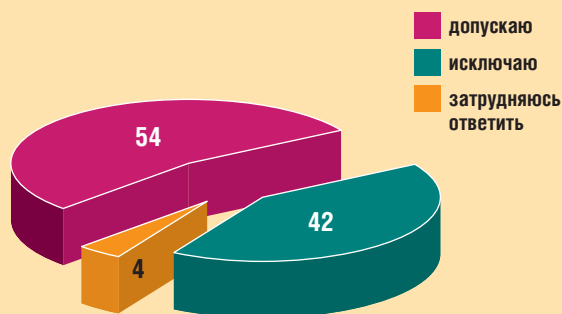


Вам было легко или тяжело выплачивать взятый кредит?*

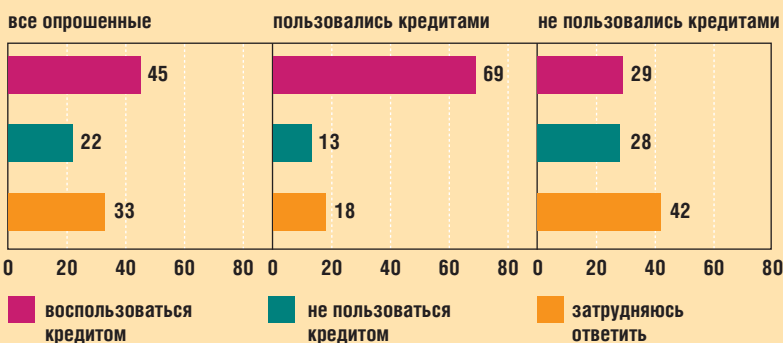


* Ответы заявивших, что им за последние два-три года случилось пользоваться кредитом

Одни люди охотно пользуются кредитами, другие по разным причинам ими не пользуются. А Вы лично допускаете или исключаете для себя возможность купить в магазине товары в кредит?



Если бы Ваши близкие, друзья, знакомые собирались что-то покупать в кредит в магазине и обратились к Вам за советом, что бы Вы им посоветовали – воспользоваться или не пользоваться кредитом?



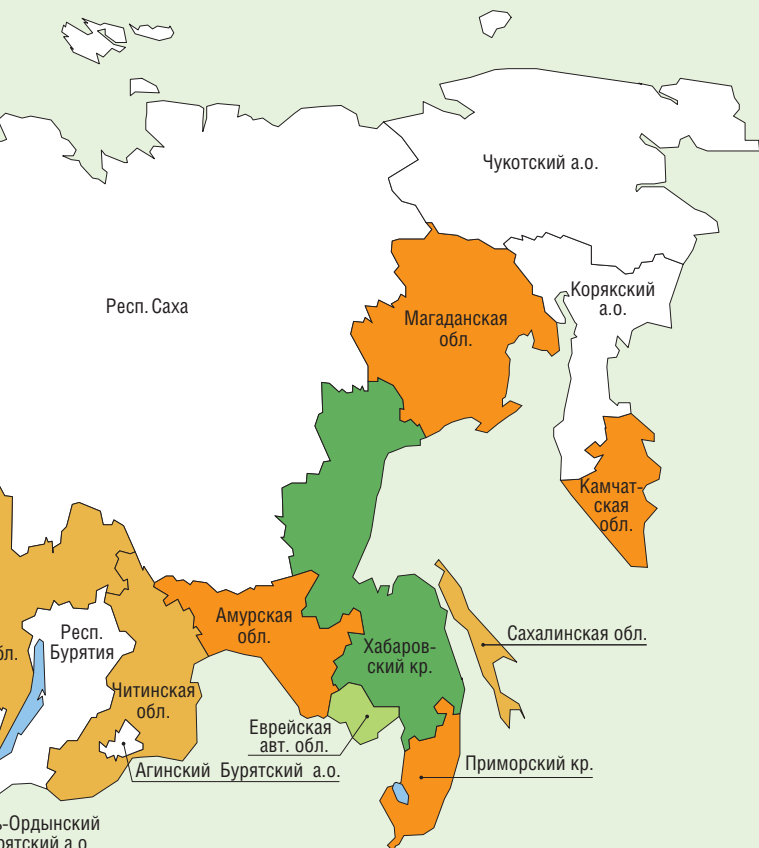
Оценка работы руководителей российских регионов

Положительно оценивают работу руководителя своего региона

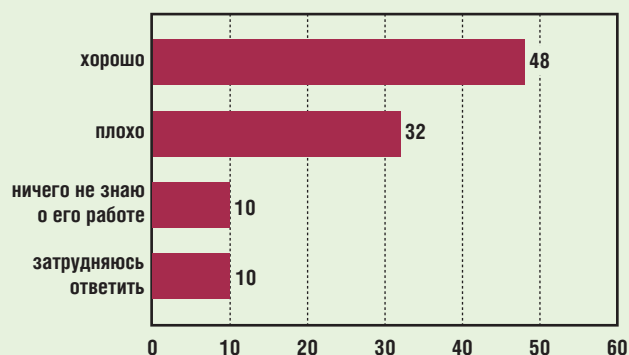


Доля от числа опрошенных, %			
менее 35	от 35 до 41	от 41 до 49	от 49 до 58
от 58 и более	опрос не проводился		

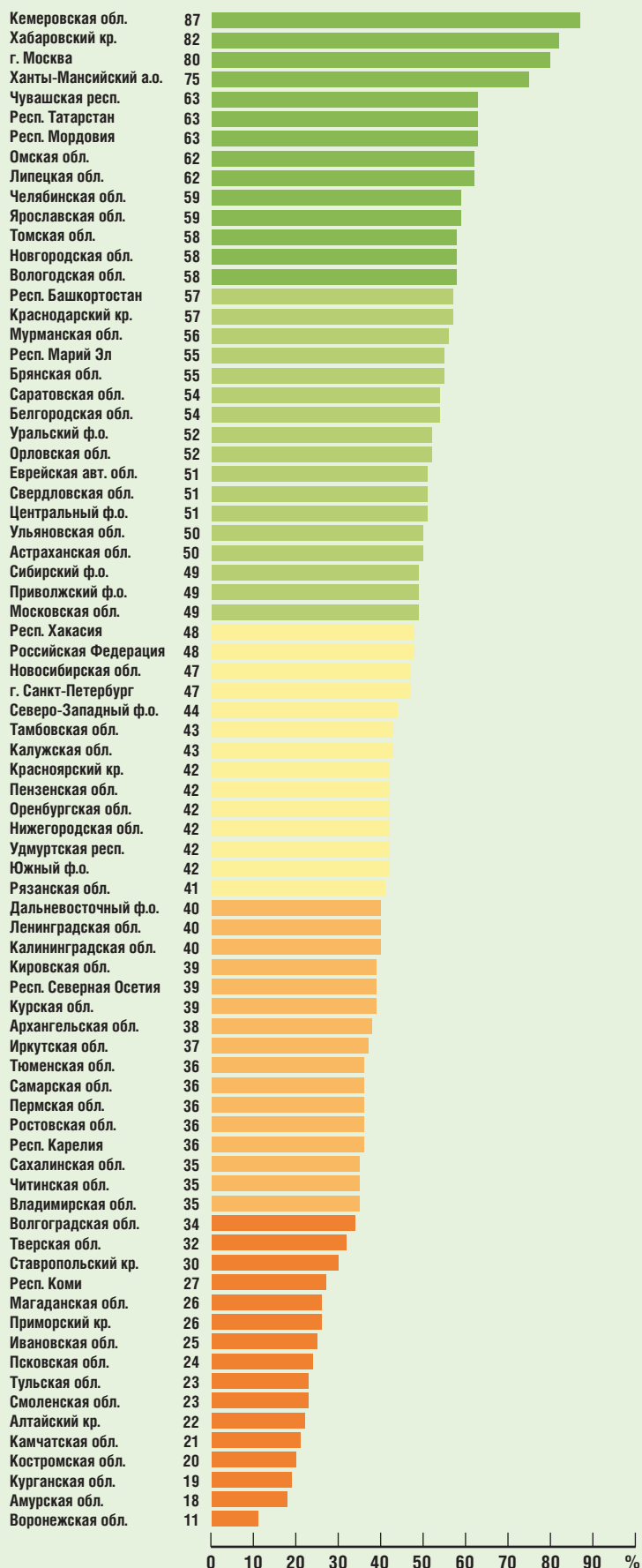
Опрос 1–28 февраля 2006 г.
Выборка: 34 500 человек



Как Вы считаете, руководитель вашей области (края, республики) работает на своем посту хорошо или плохо?



Положительно оценивают работу руководителя своего региона



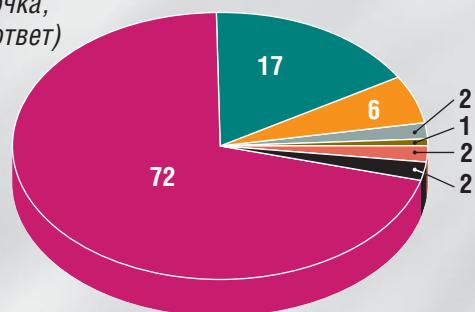
Выборы в Верховную Раду Украины

ФОМ-Украина. Опрос на Украине 12–18 марта 2006 г. Выборка: 1960 человек

Данные в % от населения

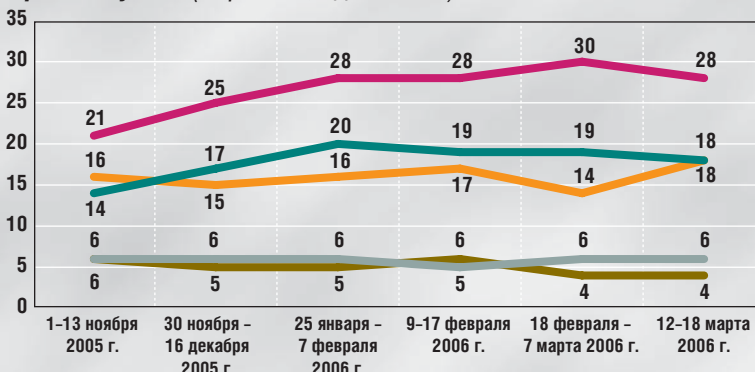
Как Вы думаете, Вы лично примете или не примете участие в выборах в Верховную Раду в марте 2006 года?

(Карточка, один ответ)



- совершенно точно приму участие в выборах
- вероятнее всего приму участие в выборах
- скорее приму, чем не приму участие в выборах
- скорее не приму, чем приму участие в выборах
- вероятнее всего не приму участия в выборах
- совершенно точно не приму участия в выборах
- затрудняюсь ответить

Если Вы примете участие в выборах в Верховную Раду в марте 2006 года, то за какую партию, блок Вы скорее всего проголосуете? (Карточка, один ответ)*



- Партия регионов
- Блок "Наша Украина"
- Блок Юлии Тимошенко
- Коммунистическая партия Украины
- Социалистическая партия Украины

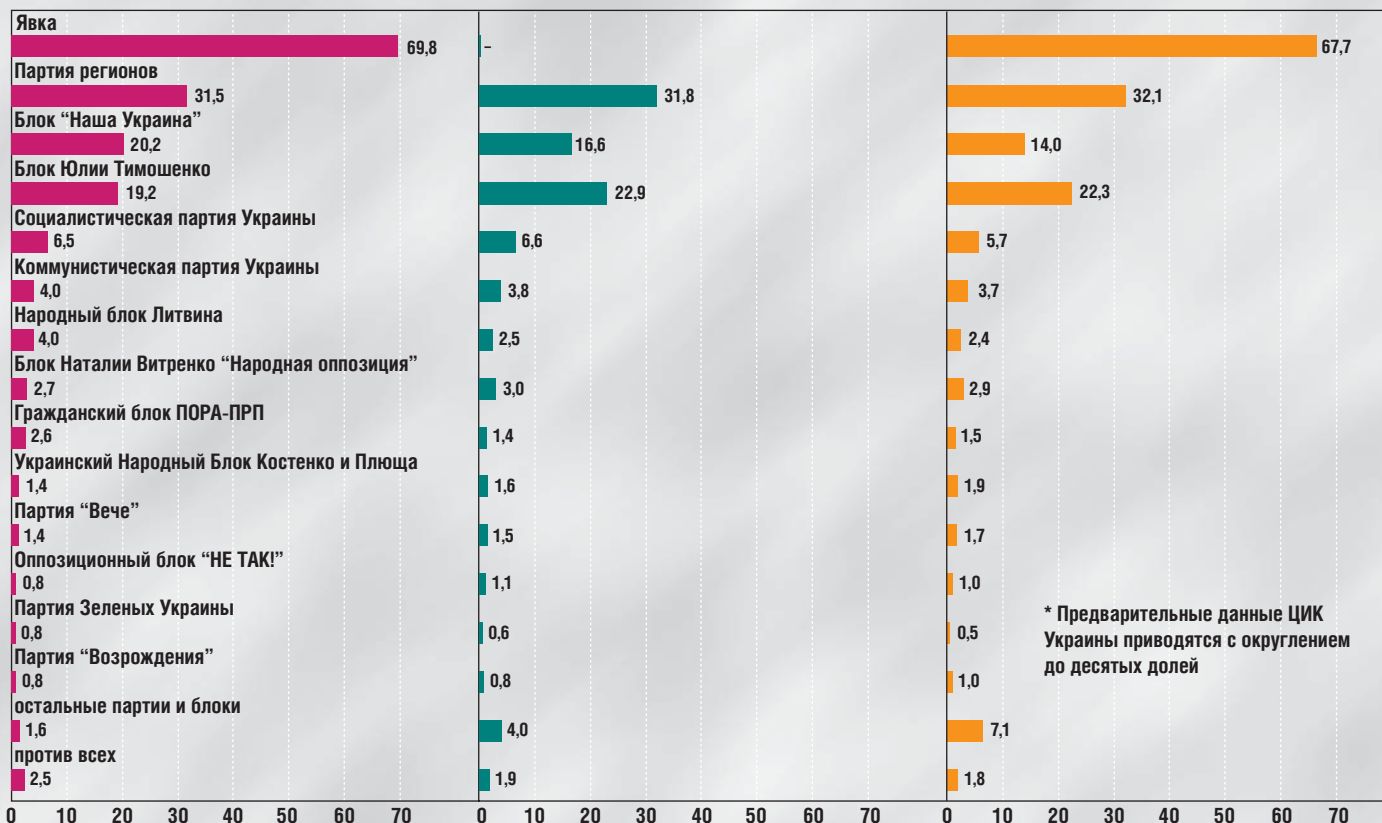
* приведены рейтинги некоторых партий

Прогнозы и результаты выборов в Верховную Раду

прогноз ФОМ-Украина

данные exit-poll ФОМ-Украина

данные ЦИК Украины*



* Предварительные данные ЦИК Украины приводятся с округлением до десятых долей

ФОМ-Украина на выборах Верховной Рады Украины



Накануне выборов Верховной Рады Украины исследовательская организация ФОМ-Украина провела ряд опросов, посвященных изучению электоральных намерений украинских граждан и их готовности принять участие в парламентских выборах. Опросы проходили по репрезентативной выборке во всех областях Украины; метод – интервью по месту жительства. Размер выборки: для опросов 1–13 ноября 2005 г., 25 января – 7 февраля, 9–17 февраля 2006 г. – 1991 респондент в возрасте от 18 лет и старше, для опроса 30 ноября – 16 декабря 2005 г. – 8296 респондентов, для опроса 18 февраля – 7 марта 2006 г. – 13 398 респондентов, 12–18 марта 2006 г. – 1960 респондентов.

По данным опросов 9–17 февраля, 18 февраля–6 марта и 12–18 марта 2006 г. было составлено три **прогноза** результатов выборов; два первых были опубликованы на сайте ФОМа (www.fom.ru). Последний, третий прогноз не обнародовался до выборов (поскольку был составлен уже после вступления в силу официального запрета на публикацию таких данных) и впервые публикуется на страницах этого номера (см. предыдущую страницу).

Несколько слов о методике составления прогноза, опробованной в ходе

многочисленных федеральных и региональных выборов в России, а затем адаптированной для Украины.

Вероятность явки каждого респондента на выборы определяется по его ответам на вопросы, намерен ли он принять участие в выборах и может ли его решение измениться.

Предположение, **за какую партию проголосует** тот или иной респондент в случае явки на выборы, строится на основе его ответов на следующие вопросы:

- *к каким партиям из списка он относится положительно, с доверием;*
- *лидерам каких партий он доверяет;*
- *допускает он или не допускает для себя возможность проголосовать за каждую партию;*
- *за какую партию (или против всех) он предполагает проголосовать;*
- *окончательно ли его решение голосовать указанным выше образом;*
- *как он бы проголосовал, если бы названная им партия не участвовала в выборах;*
- *за какие партии он не проголосует ни в коем случае.*

По ответам на приведенные выше вопросы оценивается отношение каждого респондента к каждой партии. Считается, что пришедший на выборы респондент проголосует

за ту партию, к которой он лучше относится, а если он одинаково хорошо относится к двум или более партиям – за любую из них с равной вероятностью. Респондентов, выразивших негативное отношение ко всем партиям, относят к голосующим “против всех”.

В день голосования ФОМ-Украина провел опрос на выходе с избирательных участков (**exit-poll**). Опрос проходил на 400 избирательных участках в 301 населенном пункте (в 131 городе, 35 поселках городского типа и 135 селах), расположенных во всех областях Украины, и в Автономной Республике Крым. Было опрошено 40 000 человек.

Опрос проводился непрерывно с момента открытия избирательных участков в 7 часов утра и практически до самого их закрытия в 22 часа 26 марта 2006 г. Данные поступали от интервьюеров четыре раза в течение дня: в 12, 15, 18 и 22 часа по украинскому времени; окончательные результаты были получены около 22.30 (23.30 по московскому времени). Результаты опросов на выходе с избирательных участков (**exit-poll**) опубликованы в этом номере (см. предыдущую страницу). Там также приводятся официальные итоги выборов в Верховную Раду Украины.

Людмила Преснякова



→ Окончание статьи.

“Модератор: Как вы полагаете, может ли приведение в исполнение приговора смертной казни быть публичным?”

1-й участник: А почему нет? Это вообще прекрасно будет.

2-й участник: Отлично будет” (ДФГ, Самара).

Виды смертной казни

Как указывается в одном из современных исследований, виды смертной казни – один из важных аспектов проблемы, связанный с “целями наказания: хочет ли общество просто лишить человека жизни, обезопасить себя и своих граждан от новых преступлений с его стороны, либо оно хочет воздать ему за содеянное, отомстить за причиненное зло, вызвать дополнительные страдания, то есть покарать в прямом смысле этого слова?” [Михлин А.С.].

Данную проблему участники ДФГ обсуждали охотно и подробно. Доминировала точка зрения, согласно которой смертная казнь должна быть не безболезненным уходом из жизни, но мучительным наказанием, что отвечает ретрибутивистской концепции возмездия, преобладающей в массовых представлениях о предназначении этого института (но, заметим, противоречит нормам современного российского уголовного права*). Рассуждая на эту тему, многие участники предлагали альтернативные способы наказания, способные доставить преступнику больше страдания, чем просто лишение жизни.

“1-й участник: Расстрел, как у нас раньше и было в России.

2-й участник: Конечно.

3-й участник: Электрический стул.

2-й участник: Зачем? И так человека убивают.

4-й участник: Принести мучения.

3-й участник: Чтобы остальные видели и знали, что не просто им выстрелят в голову и убьют мгновенно, а будут их вот так потрясывать минут 10–15. <...>

Модератор: А вообще следует применять наименее болезненные способы казни? Или максимально?..

3-й участник: Максимально.

5-й участник: Да, четвертовать.

3-й участник: Руку отрубали. Украл – руку отрубили. Это у нас при Петре I было. Украл – руку отрубали, и правильно было” (ДФГ, Новосибирск).

“Нет, но можно, конечно, доставить максимально болевые ощущения, допустим, грубо говоря, собак натравить, чтоб они его терзали. Но это опять три минуты до потери сознания, он теряет сознание, все. Или, допустим, поджечь его, облить бензином, поджечь. Три минуты – и он теряет сознание... Если бы вот он час хотя бы промучился, а он же быстро теряет сознание, три минуты” (ДФГ, Самара).

“Я против, чтоб так, как говорят, в затылок там, понимаете?.. По жилкам, медленно, медленно раздирать” (ДФГ, Самара).

“...это не наказание, понимаете?.. Его раз, и там тын-тын – и все, его не стало. Это не наказание. Наказание – это когда его наказывают. Когда его на-

* Согласно статье 7 УК РФ, “наказание и иные меры уголовно-правового характера, применяемые к лицу, совершившему преступление, не могут иметь своей целью причинение физических страданий или унижение человеческого достоинства”.



казывают, когда он ощущает боль, да? А электрический стул – что там?” (ДФГ, Самара).

“1-й участник: ...Чем еще можете предложить? Я бы конкретно предложил бы такие жестокие мучения ему, которые, я думаю, больше половины россиян подпишут. Ему, там, каждый день пытки какие-то, и пускай он сидит под этими пытками, там его колотят или грызет его там кто-нибудь.

2-й участник: А альтернатива – тебе жить, или тебя убьем, или каждый день будем пытать, правильно?

1-й участник: И пускай по ящику в неделю там показывают вот это с 2 ночи до 3 утра.

3-й участник: Это вместо рекламы, да?” (ДФГ, Самара).

“1-й участник: ...в кандалы, семь замков повесить на него, лишить его общения, телевизора, книг, то есть самая суровая пища, то есть самые жесткие меры.

2-й участник: Мне кажется, что телевизор если есть, и что он смотрит – то ему намного тяжелее.

1-й участник: А давайте еще показывать ему Канарские острова. Как люди путешествуют. Вот он хотел к этому стремиться, вот банк он ограбил, убил там десять человек, чтобы потом путешествовать, – и вот он так” (ДФГ, Самара).

Разумеется, звучали и иные точки зрения, но они выступали скорее как “особое мнение” на фоне разворачивающихся фантазий о возможных способах уничтожения преступника.

“1-й участник: Но мы же, мы казним кого? Мы вот казним не человека, мы-то люди же. Мы поэтому должны быть более... Но все равно казнить. Мы же вырвали его из человеческого образа.

2-й участник: ...степень тяжести применяемая – она... проблема возникает.

1-й участник: Мы-то остались людьми... Если мы будем травить человека собаками, мы сами становимся преступниками” (ДФГ, Самара).

* * *

Российское массовое сознание практически бескомпромиссно склоняется к поддержке применения такой меры наказания преступников, как смертная казнь. Напомним, что, согласно данным проведенного в феврале этого года опроса, 74% россиян считают в принципе допустимым вынесение такого приговора, а из 15% респондентов, выступивших против него, 4% не столько возражают против смертной казни, сколько желают более жестоко наказать преступников. Эти данные в общем соответствуют “экспертному суждению”, прозвучавшему на ДФГ относительно числа российских граждан, выступающих против смертной казни:

“Я даю максимум 7–8 процентов – кто будет против” (ДФГ, Самара).

“Модератор: Есть среди нас такой пацифист, который скажет, что никогда ни при каких условиях нельзя применять к человеку смертную казнь?

1-й участник: Нет, мне кажется.

2-й участник: Мы на ней воспитаны.

Модератор: То есть каждый из вас допускает?

3-й участник: Да.

4-й участник: Да” (ДФГ, Новосибирск). ■

Литература

Докторов Б. Американцы о смертной казни для убийц: динамика за 75 лет (www.fom.ru).
 Михлин А. Понятие смертной казни // Государство и право. 1995. № 10.
 Позднов М. Инструментальная и ретрибутивистская парадигмы смертной казни (рукопись онлайн) (<http://www/deathpenalty.narod.ru>).

Где и как хотели бы отдыхать россияне

Большинство россиян, опрошенных в июне 2005 года, полагают, что возможностью поехать на курорт или в экскурсионный тур обладают только богатые люди: подобную точку зрения применительно к отдыху за рубежом высказывают 84% респондентов, применительно к отдыху в России – 77%. Такую форму отдыха для себя лично подавляющее большинство участников опроса сочли недоступной: лишь 13% в ходе опроса заявили, что люди их круга и социального положения могут себе позволить отдохнуть за рубежом, и четвертая часть (24%) – что они могут позволить себе отдохнуть на российском курорте или совершить экскурсионный тур по России.

Примечательно, что отдых в своей стране, связанный с дальней поездкой, представляется россиянам лишь немногим более доступным, чем отдых за рубежом. Но значительная часть опрошенных в любом случае не хотели бы отдыхать вдали от родного дома – даже если бы имели такую финансовую возможность. При этом от гипотетического отдыха за рубежом они отказывались чаще (31%), чем от гипотетической поездки на российский курорт или в экскурсионный тур по России (20%). Причем такой позиции придерживаются не только люди пожилого возраста, которых могут останавливать, среди прочего, соображения здоровья, но и молодые респонденты. Очевидно, что на перспективу отдыха в дальней поездке наряду с финансовыми возможностями влияют культурные установки и привычки наших сограждан.

К слову сказать, половина опрошенных (52%) полагают, что они чувствовали бы себя неуверенно, неловко, отдыхая

% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Вопрос: “Как Вы думаете, если бы Вы отдыхали за границей, Вы бы чувствовали себя уверенно или неуверенно?”	
		чувствовал(-а) бы себя уверенно	чувствовал(-а) бы себя неуверенно
Вопрос: “Одни люди считают, что для поездок за границу нужно знать хотя бы один иностранный язык. Другие считают, что для поездок за границу знать иностранный язык необязательно. С какой точкой зрения – с первой или второй – Вы склонны согласиться?”			
С первой	59	47	72
Со второй	31	49	20

Общероссийский опрос населения 18–19 июня 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).



за границей, и только треть (30%) заявили, что не испытывали бы такого чувства. При этом “уверенные” заметно чаще “неуверенных” высказывают мнение, что для поездок за границу не обязательно знать иностранные языки.

В целом на суждения по этому вопросу довольно сильно влияет уровень дохода респондентов: наименее обеспеченные участники опроса чаще говорят о необходимости знания иностранного языка для поездок за границу, люди с относительно высокими доходами – о том, что это не обязательно.

Еще один примечательный факт: отдых в России наши граждане связывают скорее с пребыванием на курортах, а отдых за рубежом – в большей степени с экскурсионными поездками. Так, если бы у респондентов была возможность выбирать между *экскурсионным туром* по России или по какой-либо зарубежной стране, 44% предпочли бы поехать за границу, а 31% – путешествовать по России. Если же респондентам пришлось бы выбирать между российским и зарубежным *курортом*, 40% выбрали бы российский, 30% – зарубежный. И еще: среди тех участников опроса, кто не отказался бы, при наличии такой возможности, отдохнуть в *России* вдали от дома, 45% выбрали бы курорт, 27% – экскурсионную поездку. А среди тех, кто не отказался бы поехать отдыхать за *рубеж*, соотношение обратное: экскурсионный тур респонденты чаще готовы предпочесть пребыванию на курорте (37% против 21%).

По всей видимости, в массовом сознании бытует представление, что выезд за рубеж – это возможность “посмотреть мир” (и что именно таким образом следует отдыхать за рубежом), а загорать-купаться-лечиться можно и на российских курортах, не испытывая психологического дискомфорта, сопутствующего, по мнению многих, пребыванию за границей. Кроме того, судя по полученным данным, некоторые россияне полагают, что условия для экскурсионных, познавательных поездок в нашей стране хуже, чем за рубежом.

Елена Вовк

Изменения, происходящие в непосредственном и глобальном окружении индивида, открывают новые возможности для его развития, но и создают новые угрозы и вызовы. Кто-то воспринимает открывающиеся возможности как стимул для деятельности, а кого-то перемены подавляют, заставляют отказываться от деятельности.

Составляя планы (краткосрочные или долговременные), принимая решения, человек взвешивает, по силам ли ему добиться намеченных целей самому или главным условием их достижения является совокупность внешних, не зависящих от него обстоятельств, а ему предстоит уповать лишь на случай или судьбу. Один чувствует себя хозяином своей судьбы, а другой считает возможным лишь “плыть по воле волн”. Сообразно этому и ответственность за возможный результат своей деятельности человек приписывает либо внешним силам, либо собственным способностям и стараниям.

В. Звоновский, М. Мацкевич

Локализация ответственности за материальное положение

Представление человека о причинах происходящих с ним событий, локализация этих причин в себе или во внешних обстоятельствах являются одной из важнейших характеристик, определяющих личность. Если человек видит причины происходящих с ним событий *по преимуществу* в себе самом, объясняя их своими склонностями, характером, способностями или своими конкретными поступками, то это свидетельствует о наличии у него внутренней (интернальной) локализации контроля, или внутренней атрибуции ответственности. Если же причиной происходящего с ним человек считает обстоятельства: случай, действия и волю других людей, начальства, государства, – то это говорит о наличии у него внешней (экстернальной) локализации контроля, или внешней атрибуции ответственности [Муздыбаев К.].

Данное свойство личности получило название “локус контроля”. Начало научному использованию термина было положено в 60-е годы прошлого века американским психологом Дж. Роттером [Rotter, J.B.]. Самый общий (базовый) уровень интернальности/экстернальности задается индивиду той культурой, в рамках которой происходит его социализация (ее нормативными предписаниями и ценностями, заложенными в ней способами мировосприятия). Это глубоко усвоенное представление определяет и отношение человека к себе и миру, и почти все его наиболее значимые намерения и поступки, и большую часть навыков повседневной жизни. Ощущение (не обязательно осознанное) внутренней или внешней ответственности за основные события своей жизни, сформировавшись в определенном возрасте, в дальнейшем почти в неизменном виде сопровождает человека практически всю жизнь.

Иначе говоря, интернальность/экстернальность определяется не только и даже не столько индивидуально-психологическими свойствами личности, сколько

Представление человека о причинах происходящих с ним событий, локализация этих причин в себе или во внешних обстоятельствах является одной из важнейших характеристик, определяющих личность

По локализации ответственности различаются не только отдельные личности, но и целые общества и группы

Для сегодняшней молодежи опора на собственные силы выглядит вполне естественной, а часто и безальтернативной. Новые поколения россиян входят в жизнь со все более высокой степенью интернальности по сравнению с предыдущими поколениями

культурными, ценностно-нормативными характеристиками того социального пространства, в котором личность формируется (социализируется).

Очевидно, что по локализации ответственности различаются не только отдельные личности, но и целые общества и группы [Хок Р.Р.; Росс Л., Нисбетт Р.]. Это подтверждается в том числе и эмпирическими исследованиями, проводившимися в разное время в разных странах. В частности, необходимо упомянуть сравнительное международное исследование Р. Инглхарта “World Values Survey”. В обществах с устоявшимися демократическими институтами и развитой экономикой преобладают представления о внутренней (“интернальной”) причинности происходящего с человеком. В обществах, где такие институты не развиты, преобладают представления, приписывающие основную ответственность за происходящее с человеком внешним, не зависящим от него обстоятельствам [Inglehart R.].

В конце 80-х годов в советском обществе преобладали люди, возлагавшие ответственность за свою судьбу на внешние обстоятельства. Формированию такой локализации ответственности способствовал патерналистский характер как советской системы, так и доминировавшего до этого православного этоса. Изменения социальных условий обусловили постепенную смену ценностей. Практически полное отсутствие поддержки государства потребовало от граждан ответственного поведения, а для обеспечения достойного уровня жизни – в первую очередь ответственного экономического поведения. В этих условиях внутренняя локализация ответственности становится предпосылкой более успешной адаптации и успешного функционирования индивида в изменившихся социальных обстоятельствах [Мацкевич М.; Кесельман Л., Мацкевич М.]. При этом локус контроля влияет не только на формы социальной активности, но и на выбор информационных каналов и способы получения представлений о социальной реальности [Климов И.].

Для сегодняшней молодежи опора на свои собственные силы выглядит вполне естественной, а часто и безальтернативной. Новые поколения россиян входят в жизнь со все более высокой степенью интернальности по сравнению с предыдущими поколениями [Белоусова Р., Звонковский В.]. Они гораздо лучше усваивают ценности постсоветского общества и более активно, хотя часто и вынужденно, адаптируются к нему [Левада Ю.].

Для измерения уровня интернальности нами был выбран материальный аспект – как актуальный практически для всех социальных групп и по крайней мере условно имеющий количественное выражение. Не претендуя на высокую точность измерения уровня интернальности каждого индивидуума, мы использовали простейшую шкалу реакций на вопрос: “Как Вы полагаете, от чего в большей мере зависит Ваше материальное положение: лично от Вас (от Ваших усилий, характера, трудолюбия, расчетливости) или от не зависящих от Вас обстоятельств (от ситуации в стране, в вашем городе, селе, от случайностей, удачи, начальства и пр.)?”

Первый опрос, измеряющий локус контроля в данной парадигме и охватывающий все основные социальные группы городского населения, был проведен в Санкт-Петербурге Центром изучения и прогнозирования социальных процессов (под руководством Л. Кесельмана) весной 1991 года [Мацкевич М.]. Было опрошено около 4 тысяч человек.

* * *

В сентябре 2005 года в рамках проекта “Теорейтинг” Фонд “Общественное мнение” в каждом из 69 отобранных регионов страны опросил примерно по 500 человек*. Полутысячные региональные выборки репрезентируют их население

* Общероссийский опрос населения от 26 августа – 13 сентября 2005 года (1954 населенных пункта 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

Табл. 1. Атрибуция ответственности за материальное положение в возрастных группах

% от групп (по столбцам)

	На- се- ле- ние	Возраст, лет (годы рождения)											
		18-19 (1986- 1987)	20-24 (1981- 1985)	25-29 (1976- 1980)	30-34 (1971- 1975)	35-39 (1966- 1970)	40-44 (1961- 1965)	45-49 (1956- 1960)	50-54 (1951- 1955)	55-59 (1946- 1950)	60-64 (1941- 1945)	65-69 (1936- 1940)	70 и старше (до 1935)
Доли групп в населении, %	100	5	10	10	9	8	9	10	11	7	4	7	10
Интерналы	32	50	52	50	46	36	35	29	24	20	15	10	10
Экстерналы	64	43	44	45	51	60	61	67	73	77	81	86	84
Индекс интер- нальности	0,51	1,16	1,17	1,10	0,90	0,61	0,57	0,42	0,33	0,26	0,19	0,12	0,12

по основным социально-демографическим показателям, что позволяет получить относительно надежные данные об интересующих нас характеристиках населения отдельных регионов, но главное – объединенный массив, содержащий более 34,5 тысячи единиц наблюдения, обеспечивает высоконадежные данные о характеристиках основных социально-демографических и социально-экономических групп российского населения.

Две трети опрошенных (64%), отвечая на вопрос о том, от чего в большей мере зависит их собственное материальное положение, с большей или меньшей степенью уверенности ответили: “от не зависящих от меня обстоятельств”*. 32% россиян выбрали вариант ответа “от меня самого”. Еще 4% затруднились ответить на такой вопрос.

Таким образом, внутренний локус ответственности за свое материальное положение обнаруживается вдвое реже, чем внешний, на одного интернала у нас приходится два экстернала, что свидетельствует, в частности, о доминировании патерналистских настроений.

Как видно из табл. 1, принимающие на себя ответственность за свое материальное благополучие численно преобладают только среди молодежи – среди тех, кто родился после 1976 года (индекс интернальности – выше 1**).

Существует тесная связь между оценкой уже достигнутого материального благополучия и уровнем интернальности, а также между интернальностью и видением экономических перспектив. Как показывает табл. 2, среди оценивших свое нынешнее материальное положение как “хорошее” интерналов практически вдвое больше, чем экстерналов. Напротив, среди тех, кто назвал свое материальное положение “плохим”, доля экстерналов в 5 раз больше доли интерналов (индекс интернальности 0,2).

Не менее тесно локус контроля связан и с ожидаемыми переменами в материальном положении, то есть с индивидуальным оптимизмом в отношении своего благополучия (табл. 3). Среди пессимистов (уверенных, что их благополучие в ближайший год лишь ухудшится) доля экстерналов в семь раз превосходит долю интерналов (0,15). Вместе с тем среди рассчитывающих на рост своего достатка в этот период интерналы преобладают в соотношении 3:2 (1,51). Вполне ясно,

Внутренний локус ответственности за свое материальное положение обнаруживается вдвое реже, чем внешний, что свидетельствует, в частности, о доминировании патерналистских настроений

* Степень уверенности респондентов при ответе на тот или иной вопрос определяет и фиксирует интервьюер, выбирая, например, из позиций: “безусловно от не зависящих от меня обстоятельств” или “скорее от не зависящих от меня обстоятельств”.

** Индекс интернальности – обобщающий показатель, представляющий отношение численности принимающих ответственность за свое материальное положение на себя к количеству тех, кто возлагает ответственность на внешние обстоятельства. Он тем выше, чем больше числитель (количество интерналов), и тем ниже, чем больше знаменатель (количество экстерналов).

Табл. 2. Атрибуция ответственности в группах по субъективной оценке материального положения
% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Как бы Вы оценили Ваше сегодняшнее материальное положение – как очень хорошее, хорошее, среднее, плохое или очень плохое?			
		хорошее	среднее	плохое	затрудняюсь ответить
Доли групп в населении, %	100	6	46	47	1
Интерналы	32	62	45	16	34
Экстерналы	64	33	51	80	41
Индекс интернальности	0,51	1,89	0,87	0,20	0,83

Табл. 3. Атрибуция ответственности за материальное положение в группах ожидающих позитивных и негативных перемен
% групп (по столбцам)

	Насе- ление	Как Вы думаете, в ближайший год ваше материальное положение вероятнее всего улучшится, ухудшится или практически не изменится?			
		улучшится	практически не изменится	ухудшится	затрудняюсь ответить
Доли групп в населении, %	100	22	40	16	21
Интерналы	32	58	26	12	32
Экстерналы	64	39	70	84	61
Индекс интернальности	0,51	1,51	0,37	0,15	0,52

что принятое мировоззрение, включающее в себя локус контроля, оказывает влияние на ожидания и планы людей в отношении своего материального достатка.

Приведенные данные свидетельствуют о тесной связи между субъективно осознаваемым актуальным благополучием, оптимистическим видением личных жизненных перспектив и внутренним локусом контроля. В определенном смысле локус контроля представляет собой некоторую обобщенную характеристику действующего субъекта, независимую от объективной конкретики отдельных жизненных ситуаций. Как полагает Хайдер (F. Hiedер), адекватность понимания социального поведения человека зависит от понимания того, каким он видит (воспринимает и объясняет) окружающий его мир; а это, в свою очередь, дает (или не дает) возможность предсказания и управления физической и социальной средой. Иначе говоря, не склонность к оптимизму либо пессимизму или достигнутый уровень материального благосостояния определяют интернальность/экстернальность, а, напротив, сложившийся экономический локус контроля в значительной степени формирует оптимистические или пессимистические ожидания в отношении своего материального благополучия. Рассчитывающие главным образом на собственные ресурсы оказываются гораздо более оптимистичными по сравнению со своими соотечественниками, надеющимися на внешние обстоятельства.

Литература

Белоусова Р., Звоновский В. Локализация ответственности за личное материальное положение // Молодежь Самарской области в 2003 году. Самара, 2004. С. 151–169.
Кесельман Л., Мацкевич М. Груз ответственности // Петербург. Место и время. 2003. № 1. С. 75–79.

Климов И. Социальные вызовы “приватизированного” телевидения [онлайн]. Публикация ФОМа от 15 июля 2005 года (www.fom.ru).

Левада Ю. Вынужденная адаптация. // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2002. № 1. С. 5–18.

Мацкевич М. Локализация ответственности и адаптация к постсоветской действительности // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев, 2001. № 3. С. 15–20.

Муздыбаев К. Психология ответственности. Л.: Наука, 1983.

Хок Р. Р. 40 исследований, которые потрясли психологию. СПб., М.: Олма-Пресс, 2003. С. 264.

Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М.: Аспект Пресс, 2000. С. 305.

Hieder, F. The psychology of interpersonal relations. New York, 1958.

Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton, 1990.

Inglehart, R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton, Princeton University Press, 1997.

Rotter, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, 80 (entire No. 609).

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Зачем нужны бабушки и дедушки?

В одном из опросов респондентов спросили, что, на их взгляд, лучше: когда бабушки и дедушки как можно больше участвуют в воспитании внуков, или принимают ограниченное участие в их воспитании, или вовсе в нем не участвуют?

Треть опрошенных (33%) придерживаются мнения, что участие бабушек и дедушек в воспитании подрастающего поколения должно быть максимально возможным. Часть из занявших эту позицию, мотивируя ее в своих ответах на открытый вопрос, ссылаются на ценность опыта, который старики могут передать внукам (15% от всех опрошенных), часть – на недостаток у родителей времени на воспитание детей и уход за ними (9%). А некоторые, заметим, говорят, что связь между внуками и бабушками/дедушками гораздо теснее и ближе, чем между родителями и детьми (4%): “бабушки и дедушки больше любят внуков”; “внуки для бабушек гораздо ближе”.

Половина опрошенных (51%), т. е. относительное большинство, высказываются, однако, за ограниченное участие “прародителей” в воспитании внуков (а 5% – вообще считают его нежелательным). И отнюдь не только потому, что пожилые люди, по их мнению, будут давать “неправильное”, устаревшее воспитание (об этом говорят только 11% опрошенных) или избалуют внуков, помеща-



ют их взрослению (8%). Участники опроса указывали и на то, что воспитание детей – это в первую очередь родительская забота, которую не следует перекладывать на чужие плечи (“а родители на что? Это их обязанность”; “пусть родители сами поднимают детей” – 16%), а также на то, что у стариков должна быть собственная, самостоятельная жизнь (“надо еще и для себя найти свободное время, не только для внуков”) – 1%. Важно, что такие суждения – о несводимости жизни в старости к опеке малолетних – одинаково часто высказывают и молодые, и пожилые респонденты.

Елена Вовк

Общероссийский опрос населения 11–12 июня 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Why Not Stop



И. Климов

Еще раз о Ящике...

Телезритель и телевизионщик воспринимают телевидение по-разному. Профессионал или эксперт, как правило, имеет вполне определенную и хорошо структурированную систему критериев и оценок, основанную как на опыте профессиональной деятельности, так и на опыте своего общения с “телевизионным сообществом”. На его представления о себе и своей работе оказывают влияние множество факторов, экстраординарных для обычного человека, но очевидных и вполне рутинных для профессионала. Телезритель же оценивает ту или иную передачу, телеканал, да и телевидение в целом не аналитически-отвлеченно, а с позиции собственного “жизненного пространства” – очень личного и уникального в своей целостности. Такое различие позиций может представлять собой проблему: каждый полагает, что он *знает* другого, и зачастую даже лучше, чем тот – сам себя. В результате возникают не просто несовпадения представлений о каких-то вещах, мнившихся “общими”, и не просто непонимание из-за разности языков. Вполне вероятно появление *культурных разломов*, ценностных разногласий между теми, кто делает телевидение, и теми, кто составляет его аудиторию.

Весьма характерной в этом отношении является история с телеканалами НТВ и ТВ-6 и сопровождавшая ее дискуссия о свободе слова. Журналисты действовали в особой тематической рамке. СМИ рассматривались ими в качестве генератора социальных процессов, способного усилить воздействие в любом направлении: со стороны общества – на власть, со стороны власти – на общество, со своей стороны – на власть и на общество одновременно. “Свобода слова” и “независимость” интерпре-



тировались как базовый этический принцип и главное условие (в идеале) собственной профессиональной деятельности. А данные опросов, проводившихся в связи с этими событиями, показывали, что для значительной части рядовых граждан проблемы свободы слова, цензуры не воспринимались как значимые в их повседневности. Люди распознавали ситуацию в иных категориях, они ощущали дистанцию между гражданскими, политическими воззваниями и собственными представлениями об актуальных проблемах своей жизни и жизни общества: “СМИ занимаются собственными проблемами, но не проблемами всего общества”; “они тушат свой пожар”*. И дело здесь не в том, что одни “делят собственность и власть в личных целях”, а другие – суть “агрессивно-послушное большинство”. Просто представления о том, зачем нужно телевидение обществу и обществу телевидению, в сегодняшней реальности либо отсутствуют в принципе, либо очень абстрактны. Но в любом случае эти представления не находят своего воплощения в регулярной практике.

Вполне характерным является эпизод, приведенный питерским исследователем О. Кольцовой, “изнутри” наблюдавшей за процессом подготовки

Сокращенная версия этого текста опубликована: Политический журнал. 2005. № 35.

* Ответы респондентов на открытый вопрос: “Как бы Вы объяснили, что происходит вокруг телекомпаний НТВ?” Общероссийский опрос населения от 14–15 апреля 2001 года (100 населенных пунктов 44 областей, краев и республик РФ, 1500 респондентов).

новостных телепередач: “Сами журналисты, как правило, структуру и тематику сюжетов и выпусков оправдывают «зрительскими интересами», хотя никаких контактов со зрителями не поддерживают. Один информант, Е., чтобы оправдать большое количество криминала в теленовостях, даже сослался на теорию иерархии потребностей Маслоу: сначала удовлетворяются первичные, а затем – вторичные. Поскольку, по Маслоу, безопасность является главной потребностью человека, зрителей прежде всего должны волновать криминал и катастрофы. Следовательно, заключил Е., «мы не можем это игнорировать»”.

В результате медийные профессионалы и общество практически не рассматривают друг друга в качестве обоюдонеобходимого и взаимно полезного ресурса: “это не тот народ, который нужен стране”, – “это не те СМИ, которые нужны нам”. Для одних общество – слишком слабая и ненадежная опора как для гражданских инициатив, так и для того, чтобы развивать свою профессиональную самостоятельность и независимость. Для других телевидение – просто рядовой элемент повседневной жизни, стоящий в одном ряду с работой, сном, отдыхом, походами по магазинам, другими делами

Представления о том, зачем нужно телевидение обществу и общество телевидению, в сегодняшней реальности либо отсутствуют в принципе, либо очень абстрактны

и обязанностями. Проникая все глубже в жизненный мир людей, “телевизор” вступает в конкурентную борьбу с их привычками, потребностями, влечениями, навыками, умениями и со всем остальным, на что человек обычно расходует свое время.

Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов огромную разницу между медийным и обыденным языками, разницу в интерпретациях, в понимании и умении пользоваться множеством концептов, клише, терминов, значительную часть из которых нам сообщают СМИ: бюджет, реформы, инфляция, инаугурация, удвоение ВВП, etc. В 2000 году в масс-медиа была очень популярна тема стабильности.

Очень часто неприятие реформ и стремление большинства россиян к стабильности интерпретировались в контексте воспоминаний о советском прошлом как тяга к застою, “совку”, “жесткой руке”. Однако в обществе преобладало совершенно иное понимание стабильности, как и многих других понятий, ставших расхожими для СМИ*. Люди говорили, что для них это отсутствие инфляции, устойчивость “правил игры” и “правил жизни”, а также непреложность, обязательность их для власти, для чиновников, для бизнесменов, для простых людей. Нужно следовать этим правилам, плохим ли, хорошим, но следовать. Парадокс: разница языка, которая обнаруживается “вдруг” в неких чрезвычайных обстоятельствах, начинает интерпретироваться как ценностная дистанция.

Это лишь несколько примеров разломов, культурных несоответствий – не между “журналистами” и “обществом”, а между двумя *родами знания*, каждый из которых имеет определенную обоснованность и достоверность. Для преодоления таких “разломов” крайне важно, на наш взгляд, изменить угол зрения на проблему взаимоотношений общества и СМИ, в частности – телевидения.

Многие великие люди рассматривали СМИ в целом и телевидение в частности как форму массовой коммуникации. Известна формула Гарольда Лассуэлла: кем, что, кому, по какому каналу было передано и с каким эффектом. За этим лежит представление, что если какое-то воздействие было выплеснуто в аудиторию, последняя, приняв этот сигнал, каким-то образом начнет реагировать на него и действовать с учетом этого. Это надежный и эффективный подход, но тем не менее он таит в себе общую для любых концепций проблему: точность нашего знания не точнее инструмента, который мы используем. Любое понятие или концепт позволяет нам не только различать сущности и явления в калейдоскопе жизни, в потоке впечатлений. Одновременно с этим слова и понятия “экранируют”, не “пропускают” некоторые особенности явлений, которые мы берем в интеллектуальный оборот, формируют “шоры” концептуальной заданности.

Не претендуя на низвержение “масс-медийной традиции”, попробуем поразмышлять иначе. Телевидение вполне можно рассматривать в качестве *формы* социального знания, как особый способ производства и накопления обществом сведе-

* www.fom.ru: проект ФОМа 2000 – 2001 гг. “Обыденный язык”.

ний и представлений о самом себе, рядоположный академической науке, библиотекам, музеям или же любой другой форме организации знаний, которая бытует в обществе. Что нам дает такая точка зрения?

Во-первых, телевидение производит смыслы, образы, знаки, оно создает язык, понятия и категории, с помощью которых люди могут распознавать и понимать жизнь, текущую ситуацию. Если в нашем языке нет средств, чтобы назвать и описать окружающий нас мир, мы не можем с ним работать, не можем нарастить свой опыт и обменяться им с другими людьми. Человек использует язык не только для описаний, но также для понимания и интерпретации ситуаций: люди действуют не столько в реальном мире и говорят не столько о нем, сколько о своих субъективных моделях действительности. И очень важно понимать, что существует весьма ощутимая разница смыслов, образов и значений у одних и тех же слов. Так, для одних инаугурация – это *“вскрытие могилы”*, крупные бизнесмены – *“аллигархи”*, передел собственности – *“когда у тебя есть дом, и ты его перестраиваешь”*. Телевидение, став элементом повседневности, выполняет (хорошо ли, плохо ли) очень важную роль – предлагает людям инструменты для распознавания того, что происходит в мире, в жизни, в их уникальных жизненных ситуациях.

Во-вторых, телевидение предлагает образцы, примеры, задает стандарты, управляет разного рода увлечениями (интеллектуальными, зрительскими), модой. Телевидение создает запас знаний, который помогает человеку находить объяснения, распознавать смысл происходящего, давать собственные интерпретации. Кроме всего прочего, телевидение способно сформировать образы и образцы социальных практик. Например, что такое судебное разбирательство, что такое суд изнутри? Где сидят присяжные и кто это – кто-то особенный или такой же, как я? Какие у них лица? По каким правилам человек себя обычно ведет в этой ситуации? Телевидение, безусловно, создает образцы и критерии для сравнения. Что более соответствует образу профессиональной армии – обвешанный приборами и оружием рейнджер или паренек в кургузой шинели на уборке картофеля? Любой человек сверяет свои знания с тем, что видит в телевизоре, – многие зоны реальности, образцы того, как люди живут и как справляются с разными проблемами и трудностями, доступны только здесь.

Третье. Телевидение – это место встречи индивида и общества, средство их взаимного отображения. Телевидение рассказывает о событиях, явлениях, о людях и группах, о делах и проблемах. Одновременно с получением информации мы понимаем, что в обществе существует огромное количество разных способов мышления, познава-

Любой человек сверяет свои знания с тем, что видит в телевизоре: многие зоны реальности, образцы того, как люди живут и как справляются с разными проблемами, доступны только здесь

тельных традиций, разных представлений об обществе, о самих себе, о прошлом, настоящем и будущем. И именно телевидение оказывается площадкой, где все эти способы понимания мира могут быть представлены и человек может наглядно увидеть, насколько общество различно по своим ментальным традициям. Это очень важно, особенно в те периоды, когда возникает необходимость в социальных новациях, потому что именно в такие периоды у людей возникает ощущение, что общество рассыпается, раскалывается, становится totally чужим. Люди перестают понимать, как один и тот же мир, понятный для них, может служить источником для совершенно различных объяснений, выводов, утверждений, требований, планов на будущее. Телевидение в качестве устойчивого элемента обывденной жизни человека начинает играть очень важную роль – роль механизма вторичной социализации, роль инструмента, с помощью которого человек может научиться жить в динамичном, постоянно меняющемся обществе.

Понимание телевидения как формы социального знания, в рамках которой организуются и структурируются знания людей о социуме и о себе в этом социуме, позволяет по-особому взглянуть на “вызовы” телевидению и актуальные задачи, стоящие перед ним. Первый из злободневных вопросов, на которые телевидение должно помогать искать ответы, – “Кто я?” – вопрос об общей идентичности. Общая идентичность не означает унификации и единства, например, по образу идеологии “советского человека”. Она не строится на основании дихотомии “свой – чужой”. В ее основе



лежат представления о существовании множества разнообразных “других” – людей и общностей, не похожих на “меня”, но связанных со “мною”, с “моей” социальной группой взаиморазделяемыми представлениями, намерениями, убеждениями.

Второй вопрос: “Откуда я?” Рассматривая телевидение как форму социального знания, следует обратиться к проблеме социальной памяти и представлений об истории. Масс-медиа наряду с другими институтами и практиками (например, праздники, награды, музеи, язык) напрямую обращаются к процессам коллективной памяти, участвуют в передаче, сохранении, распознавании и реконструкции опыта отцов и дедов. При участии масс-медиа общая история и общая память становятся контекстом и фоном фамильной, семейной памяти человека, его личной биографии.

Следующий вопрос можно сформулировать так: “Чем заниматься?” Коль скоро речь идет о роли телевидения в построении общей идентичности, к этому тесно примыкает еще одна задача, которая может стать предметом профессиональной деятельности ТВ-творцов. Это разметка поля самоутверждения и самореализации, формирование такого образа будущего, отталкиваясь от которого люди могли бы выстраивать собственные жизненные стратегии и одновременно – конструировать свое будущее. Так, если я представляю себя руководителем фирмы, то я не только конструирую идею о себе, свой имидж, не только стремлюсь к обладанию необходимыми ресурсами (образованием, средствами и т. д.), но и в конечном итоге конструирую социальную реальность и собственную биографию.

Идентичность, социальная память, стратегии самореализации представляют собой три существенно важные характеристики жизни, от которых за-

висит связь человека с обществом. Вместе с тем существует еще повседневная жизнь, и есть еще одна задача, которую имеет прямой смысл решать телевидению, – это каждодневный ответ на вопрос: “Как жить?” Телевидение потенциально имеет большие возможности для того, чтобы показывать, как живут соотечественники, какие есть проблемы и какими способами можно добиться их решения. Людям нужны ответы на самые разнообразные вопросы: как добиваются успеха в новой жизни и как мне его добиться, как научиться понимать других людей, что можно планировать на будущее, и вообще, как строить жизнь, по каким правилам строится сегодняшняя жизнь? Помогая людям адаптироваться к сегодняшней жизни, к постоянно меняющимся условиям, восстанавливая понятность и прозрачность окружающего мира, телевидение способно преодолевать социальную разграниченность, формировать социальную ткань, содействовать общественной интеграции и развитию ожидаемого всеми гражданского общества.

Четыре описанные задачи основаны на одной посылке: телевидение не просто институт, информирующий людей и решающий разные текущие задачи в (и для) области политики. Оно организует и структурирует знания людей о социуме и о себе в этом социуме. Из ТВ-потока люди черпают гораздо больше сведений, чем может показаться на первый взгляд: читая о Перри Мейсоне, можно получить достаточно полное представление об американских судах, а по “Ментам” можно судить о следственных процедурах в отечественной практике. В динамичные и кризисные времена люди особенно настойчиво задаются сакраментальными вопросами: “Кто я?”, “Откуда я?”, “Чем заниматься?”, “Как жить?” Если люди не получают удовлетворяющие их ответы, они отчуждают от себя телевизионную картинку: когда человек говорит, что это “чужая жизнь”, это означает как максимум любопытство, и обязательно – ценностное равнодушие. Так что упомянутые в метафорическом смысле “линии разломов” проходят в первую очередь по линии представлений о наиболее важных функциях телевидения – как они представляются среднему телевизионщику и среднему телезрителю. Здесь нет и не бывает правильных и неправильных представлений, экспертного и профанного мнения. Есть основание для диалога, плебисцита, в котором, по формуле Ренана, и рождается нация. ■

Г. Любарский

За что не любят СМИ?

Сказки общественного подсознания

Средства массовой информации получили силу в современном обществе в качестве особой ветви власти, которая была призвана охранять демократию. Предполагалось, что пресса сделает прозрачными политические игры и тоталитаризм станет невозможен: заговоры не любят чистой воды. Однако и политики-демократы не очень любят СМИ, и тоталитаристы вроде приспособились: можно устроить отличный тоталитаризм как раз при участии СМИ.

Другой проект относительно использования СМИ выдвинул американский философ Дж. Дьюи: масс-медиа должны стать мощной просветительской силой, особым элементом культуры, соответствующим эпохе массового общества. Просвещенные граждане будут активно участвовать в гражданских делах, и это массовое участие сохранит демократию. И в самом деле, нельзя сказать, что масс-медиа не имеют популяризаторских функций. Просвещают, с научными открытиями знакомят и учить готовы... И все же люди культуры не любят СМИ. И действующая власть от них не в восторге.

Ну почему все так не любят то, что является самым массовым, самым популярным, самым новостным, сенсационным, сильным, вечно молодым?.. Ведь действительно не любят – факт... Напомню обычные обвинения в адрес СМИ: они-де скандалисты, публикуют грязные материалы, оказывают деструктивное влияние на культуру, и далее по списку: “чернуха”, аморализм, нигилизм, нагнетание психоза...

Может, удастся отыскать ключ к загадочной не любви, спросив об этом у народа? В 2001 г. Фондом “Общественное мнение” было опрошено несколько десятков респондентов-экспертов на тему “Функция СМИ в обществе”. Никаких слов, намекающих на осуждение СМИ, в вопросе не звучало, и респонденты действительно сосредоточились

на описании общественных функций СМИ, особенно даже не ругаясь. Ругани было мало еще и потому, что большинство отвечавших были так или иначе связаны со СМИ (журналисты, редакторы местных журналов, пресс-секретари и т. д.).

Итак, респонденты ФОМа говорили о тех или иных отношениях СМИ с разными общественными структурами. Если объединить все разрозненные высказывания экспертов и построить нечто вроде схемы отношений СМИ с общественным окружением, получится интересная картина. Практически на все упомянутые респондентами институты СМИ воздействуют так, что усиливают “возмущения”. В теории систем это называется “положительной обратной связью”.



СМИ усиливают воздействие общественного мнения; влияют на власть и на избирателей, артикулируя и усиливая имеющиеся тенденции и разногласия; формируют и интенсифицируют политическую жизнь, поскольку население узнает о политике не от партий, а по каналам СМИ; благодаря СМИ власть (государственная или финансовая) может сильнее (многостороннее, глубже и т. д.) влиять на народ; СМИ тиражируют и навязывают всему обществу интересы малых групп; раздувают скандалы; изменяют сам народ, формируя его ценности, культуру, воспитывая и направляя, провоцируя социальные протесты... Как выразился один из респондентов, он не может себе представить ничего, находящегося вне влияния СМИ: “от зарождения эмбриона человека и освещения деятельности правительства – кончая судьбой галактики”.

Таким образом, оказывается, что СМИ есть универсальный усилитель сигналов и действий в обществе. Что же это означает для общества? О свободной печати когда-то говорилось, что она должна выполнять в обществе функцию отрицательной обратной связи, сообщая “верхам” о тех процессах, которые идут “внизу”, и позволяя разумно регулировать управляющие воздействия в целях сохранения устойчивости системы. Известно, что отрицательная обратная связь называется также регулирующей. При отрицательной обратной связи “перегрев” какого-то блока схемы вызывает ответную реакцию, снижающую его температуру до нормальной (термостат, холодильник).

Отрицательная обратная связь – механизм устойчивости системы.

Но СМИ, по мнению респондентов, выполняют совсем иную работу – работу усилителя.

А что такое положительная обратная связь? Это, попросту говоря, взрыв. СМИ связаны со всеми блоками общества и на каждом цикле работы системы подают на каждый блок сигнал, усиливающий любое появившееся отклоне-

ние от устойчивого состояния. Любая ошибка разрастается, раздувается, “перегрев” усиливается до тех пор, пока систему не разорвет в клочья.

Неудивительно, что в целом деятельность СМИ оценивается как негативная, что позитивом считается их “нейтральность”. В качестве усилителя СМИ безответственны, их интересует только усиление передаваемого воздействия, а не его суть и роль. СМИ – катализатор, “разгоняющий” процессы в обществе до критического предела.

Отсюда становится ясным, как должны реагировать на действия масс-медиа общественные институты (и ответственные граждане). Если в системе имеется постоянно действующий усилитель, увеличивающий рассогласование частей и усиливающий все ошибки, надо его “тормозить”. Специального тормоза для СМИ в системе демократического общества не предусмотрено (цензура отсутствует). Значит, тормозить приходится всем блокам вместе, причем неспецифическим образом – кто как умеет. Отсюда с необходимостью следует, что, спасая общество, все общественные институты дружно тормозят действия СМИ как могут и (со своей точки зрения) выполняют этим чрезвычайно важную функцию – увеличивают устойчивость общества. Чтобы общество, в котором существуют такие СМИ, могло существовать, от последних надо утаивать информацию, если просочилась – опровергать, сотрудников СМИ – ругать и выгонять откуда можно, и посылать куда нельзя. В общем, противодействовать всеми способами. А то взорвемся.

Так выглядит ситуация с точки зрения общества (напомню еще раз – респондентов, которые сами работают в СМИ или имеют к ним прямое отношение). Если мы примем, что все так на самом деле и есть, возникает вопрос: отчего же не изменить СМИ, чтобы они были не скандальные, а социально реагирующие, позитивные, культурно-просветительные и обществу полезные? В чем причина столь вредного для общества характера СМИ?

Первое, что приходит в голову: журналисты – очень испорченные люди. Из-за них все беды. Однако, немного подумав, можно сообразить, что плохих людей среди журналистов ровно тот же процент, что и среди других групп населения. Особое внимание к “жареным” фактам, стремление “раздувать” истории и “подмачивать” репутации входят в число профессиональных требований, предъявляемых к журналистам.

Коп должен быть настойчив и иметь хватку бульдога, а журналист – нахален и пролазлив, как ко-



мар. Работа такая. От журналиста требуется давать “горячие” материалы, сенсации, новости. За это идет конкуренция профессионалов, этого требуют издатели и редакторы, считающие (не без оснований), что этого хотят читатели и зрители.

Редакторы и издатели тоже не годятся в “плохиши” – они, как и журналисты, стремятся соответствовать профессиональным требованиям, конкурируют за новости с другими изданиями. Любой конкретный человек из масс-медиа – журналист, редактор или издатель, – начни он действовать не так, как принято в этом профессиональном поле, сразу окажется “плохим профессионалом” и будет вытеснен успешными конкурентами, умеющими подбросить читающей публике свеженький скандал. СМИ устроены так, что положение в структуре взаимосвязанных функций выбрасывает из системы любого “реформатора”.

Так что же, дело в “устройстве” СМИ? Например, ясно, что и меньшинство людей, предпочитающее культурные и научно-популярные программы, и огромное большинство, ждущее футбол с сериалом, – все ждут от СМИ новостей. Новости – это основа всех масс-медиа, любой направленности. А у новостей своя технология, и она определяет лицо СМИ. Новость должна быть значимой, привлекать внимание – и СМИ гонятся за сенсациями. Новость должна быть свежей – и у СМИ нет времени проверять информацию. Конкуренция заставляет метать публике самые свежие, горячие новости – и многие из них оказываются ложью. Ложь и неточность – плата за скорость подачи новостей.

Публика ориентируется на новизну, и этим в значительной степени определяется положение СМИ, которые этот спрос на новизну поддерживают, раздувают... Пресса – это предприятие, торгующее новостями, и даже более того: сейчас масс-медиа – это *механизм, производящий новости*, назначающий, чему быть новостями, какого масштаба, в каком числе... Новость – это то, что сделано в СМИ как новость и объявлено новостью.

Значит, виновата публика? Получается, что народ своими неуместными желаниями, интересом к новостям, скандалам, “клубничке” и “чернухе” разрушает систему общественных институтов, поощряя СМИ в их дезорганизирующей работе? Что здесь сказать... Читающая публика не представляет собой единства. Большинству нравятся “жареные” факты, меньшинству – взвешенный и вдумчивый культурный разговор. Естественно, большая часть изданий ориентируются на большинство подписчиков.

В поисках виноватого мы добрались аж до самого народа, выше некуда. Но если последним виновником “чернухи” в эфире оказался известный человеческий интерес к новостям, если трупы, убийства и изнасилования на экране – это издержки ударного производства новостей... тогда все попытки решить ситуацию будут паллиативами.

Можно ставить внешний тормоз – цензуру, но принципиально ничего не изменится, только греться наш социальный механизм будет сильнее да пахнуть паленым – от трения “всеобщего усилителя” о тормозные колодки. Может, попробовать снизить значимость СМИ, уменьшить силу четвертой власти? Неспортивно, цивилизованные люди так не поступают, да и все равно масс-медиа останутся теми же, это не решение проблемы, а затычка в уши – чтоб шум слышался слабее. Смириться? Пусть СМИ гонят свои новости, а общество по мере возможности демпфирует отрицательный эффект их деятельности?

Некоторые общественные институты созданы людьми для определенных целей (а иные возникли, можно сказать, непреднамеренно). Однако затем создания начинают жить своей жизнью и руководствоваться собственной логикой. Как повлиять на эти создания человека, на функционирование социальных машин – отдельный разговор. Ясно только, что нельзя воспринимать деятельность этих социоматов как необходимую данность: заторможенный взрыв, который представляют собой СМИ, удерживается в слишком хрупком равновесии противоборствующих сил. Если мы оставим эту дикую социальную фауну жить саму по себе, мы станем ее добычей. И мы будем смотреть эти передачи, и читать эти новости, и ругать эти СМИ, и мы будем ждать, какие меры примет против распоясавшейся прессы правительство, когда выпорют зарвавшихся журналистов... И, кстати, пусть покажут порку по телевизору – мы любим такие новости. ■





Интервью с Андреем Громовым,

заместителем главного редактора
журнала “Эксперт”

– Интересуетесь ли Вы данными социологических опросов?

– Да, безусловно.

– Почему Вы стали интересоваться такими данными?

– Социологические опросы – это материал. В работе журналиста, да и когда просто думаешь о происхождении, важно на что-то опираться, на какую-то фактуру, на какой-то материал, на какие-то данные.

Социологические исследования и опросы – одна из таких опор. Поэтому вопрос даже странный – довольно сложно работать в политической журналистике и не интересоваться данными социологических опросов. Даже те мои друзья и знакомые, которые не работают в этой сфере, все равно интересуются результатами опросов, потому что очень важно понимать, что люди думают, как они отвечают на вопросы, как они выражают свое мнение.

– Что Вас удовлетворяет и что не удовлетворяет в социологических данных?

– Многое не удовлетворяет. Во-первых, есть все-таки системное

недоверие к социологическим опросам, исследованиям. Дело даже не в том, что есть подозрение, что опросы проводятся некорректно или результаты подтасовываются. В моем случае – насколько я знаю по своим коллегам, знакомым, друзьям, занимающимся похожими вещами, – в общем доверие к социологам как к группе растет, и сейчас оно на довольно высоком уровне. Недоверие есть к данным. Постоянно возникает некое ощущение, что при общей честности социологов чего-то они не улавливают или улавливают что-то не то. Это недоверие не очень большое, и другого материала все равно нет – на него опираешься, и часто его точность подтверждается другими наблюдениями, но все-таки хотелось бы более открытой дискуссии о методологии, большего разнообразия именно социологических методологий, споров на этот счет, принципиально открытых, чтобы можно было выбирать методологию. Поскольку вопрос недоверия – это уже не вопрос корысти или чьей-то неком-

петентности, а именно вопрос методологический, то, наверное, вот тут и хотелось бы что-то изменить.

– В течение какого времени Вы работаете с социологическими данными?

– В качестве человека, который думает о политике, о том, что происходит в стране, вокруг, – довольно давно, наверное, уже лет десять. Когда стал работать профессионально в журналистике, разумеется, стал следить внимательнее и уже года три-четыре стараюсь это делать очень регулярно; хотя, конечно, не всегда получается, о чем жалею.

– Изменилось ли Ваше представление о социологическом опросном деле за последнее время?

– Да, изменилось, и, как я уже сказал, выше в общем, в лучшую сторону: было большее недоверие к социологии – сейчас его меньше. И опять же, при более близком знакомстве с социологическими исследованиями и социологами возникло понимание, что уровень их честности и компетентности гораздо выше, чем представлялось

со стороны. Вопросы остаются, но общее отношение изменилось скорее в положительную сторону, причем не только у меня, а и у моих коллег и знакомых.

– Изменилась ли сама социология опросного дела за время Вашей работы с ним?

– В общем, да, мне кажется, произошли некоторые изменения к лучшему. Во-первых, шире стало опросное поле, то есть, как мне кажется, стали задавать не одни и те же вопросы, а пытаются ввести новые виды вопросов, новые виды исследований, новые подходы. Это чувствуется, это ощущается – но не так сильно, как хотелось бы.

– Что Вам самому интересно в социологических данных?

– Ой, много чего интересно. Во-первых, меня больше всего интересует то, что я не могу руками пощупать, – то есть исследование мнений каких-то групп населения, жителей каких-то областей, регионов, какие-то локальные исследования. Разумеется, интересуют опросы общей выборки о доверии и недоверии президенту, правительству, тем или иным политикам и институтам. Но чем дальше, тем больше меня интересуют исследования и опросы, касающиеся не конкретных политиков, а общих представлений людей: что люди думают о каких-то явлениях, прямо не связанных с политической или экономической реальностью, но на них влияющих. Как люди относятся к рынку, к религии, к тому, как убирают улицы, к тому, что они покупают в магазинах. Причем тут интересны именно те стыки, где общественное и экономическое сходятся. Вот эти данные мне очень интересны.

– Чего Вам не хватает в тех данных, которыми Вы пользуетесь?

– Я уже сказал: в первую очередь мне кажется, что большинство со-

циологических служб проводят одни и те же регулярные опросы и очень редко локализуют свои опросы, причем стараются делать общероссийскую выборку – мерить температуру в целом по больнице. Это не срабатывает, получается ощущение недостоверности из-за этого, и главное – неприменимости. Когда мы берем среднюю температуру по больнице, я часто вместо материала получаю мозаику, которую сам могу как угодно сложить. Тут слишком много зависит от моей интерпретации, и если я хочу повернуть в одну сторону – поверну в одну, захочу в другую – поверну в другую, одно не заметить, другое вычеркнуть... Мне же действительно хочется понимать. Самое главное, что сейчас тревожит, – это кризис понимания. Мы не до конца знаем, не понимаем нашу страну, причем мы – это все, не только мы, журналисты, московские журналисты – все. Есть ощущение непонимания собственной страны, и поэтому сейчас очень важны социологические исследования как таковые. Дело в том, что именно социология, опросы могут

которой я буду по своей воле что-то складывать, какие-то выводы делать, а материалы социологических опросов мою мысль, мои представления будут корректировать, а не подтверждать. Я хочу узнать, чем живет страна в разных ее проявлениях. Мне не нужна средняя температура по больнице – мне нужно понять, как живут отдельные граждане страны, учитывая то, что страна у нас большая. Локальные исследования методологически создают более правдоподобную и более адекватную картину, как мне кажется по моему опыту работы.

– Бывает ли, что у Вас нет ответа на возникающие вопросы? Что Вы делаете в таких случаях?

– Да, бывает, и регулярно. Я не жду от социологических опросов, что они мне ответят на все вопросы, даже мои представления об идеальных социологических опросах все равно не сводятся к тому, чтобы были даны ответы на все вопросы. Да, вопросы возникают, и часто кажется: спросите еще вот это – и будет все хорошо, и тогда я все

Чем дальше, тем больше меня интересуют исследования и опросы, касающиеся общих представлений людей: что люди думают о каких-то явлениях, прямо не связанных с политической или экономической реальностью, но на них влияющих

прорвать эту ситуацию – весьма печальную и затрудняющую как общественный, так и политический процесс. Тут в первую очередь надо сужать круг исследуемого материала: до регионов, отдельных городов, отдельных социальных, профессиональных групп – и тогда из этого всего будет складываться целое. Это уже будет не мозаика, из

узнаю. Что я делаю в таких случаях? Пытаюсь додумать, сопоставить какие-то данные, даже иногда подтасовывать что-то, когда мне это нужно для статьи. Я как бы делаю за социологов ту работу, которую, наверное, они могли бы сделать, а именно: на основании косвенных признаков, непрофессионально, неправильно пытаюсь

восстановить картину по интересующему меня вопросу.

– Какие типы социологических сообщений – тексты, графики, цифровые таблицы – Вам наиболее близки? Что Вы чаще всего используете и для чего?

– Использую я все. Ближе всего мне тексты и цифровые таблицы,

освещения аспектов какого-либо опроса.

– Данные каких организаций Вы используете, какая между ними разница?

– Чаще всего я использую данные ФОМа, реже – ВЦИОМа, еще реже – Левада-Центра, иногда использую данные КОМКОНа, Гэллапа, если

Я как бы делаю за социологов ту работу, которую, наверное, они могли бы сделать, а именно: на основании косвенных признаков, непрофессионально, неправильно пытаюсь восстановить картину по интересующему меня вопросу

с графиками – чуть сложнее: я их использую, в частности, для подтверждения текстов, я ими пользуюсь как рабочим материалом. Тексты что-то поясняют, как-то концентрируют мысли, тексты – это все-таки работа социологов, социологи что-то за меня сделали. Причем было бы желательно, чтобы в этих текстах была показана методология, в этом и заключается их социологический профессионализм. Есть социологические методологии, с помощью которых получаются выводы не всегда такие же, какие могу сделать я без этого социологического знания, просто потому, что я что-то упущу, что-то недосчитаю, чего-то не пойму.

И потому мне очень важны эти тексты, если они написаны профессионалами, которым я доверяю. Причем мне хотелось бы, чтобы в одной даже социологической службе по каждому опросу был не один текст, а несколько, которые проясняли бы отдельные детали этого опроса, а может быть, один – методологию и общую картину, а другой – именно детали. Но в любом случае больше интересны не обзорные тексты по опросу, а именно более-менее конкретные

речь идет о медиа, MAGRAMa – но это уже данные, связанные с потребительским рынком и бизнесом. Есть еще два или три исследовательских центра, данными которых по конкретным опросам я довольно регулярно пользуюсь. Конечно, между данными различных служб есть разница. У меня меньше доверия к Леваде, особенно по политическим опросам, просто потому, что есть ощущение оппозиционного заказа, хотя при этом у меня нет недоверия к Центру – что они подтасовывают результаты; просто чуть-чуть кривее ставят вопросы, чуть-чуть кривее трактуют результаты. Грубо говоря, с данными Левады больше возни для меня.

У ВЦИОМа более кондовыми мне видятся опросы, мне кажется более узкой линейка этих опросов. У КОМКОНа, у MAGRAMa тоже свои проблемы – там платит экономический заказчик, он гораздо требовательнее политического, и тут тоже, при всей лояльности к социологическим службам, с ними больше возни – пытаешься понять, а не втюхивают ли тебе что-либо.

– Что Вы думаете по поводу смысла социологических исследований и опросов?

– Собственно говоря, смысл социологических исследований – понять, что думают люди, выявить именно систему представлений людей. Разумеется, я понимаю и в работе всегда пытаюсь учитывать, что ответ “плохо” или “хорошо” на вопрос: “Как живете?” в общем не говорит, как реально живут люди, – он говорит о том, что они хотят в данный момент сказать. Но само это представление людей о своей жизни мне видится очень значимым показателем. Сегодняшние представления меняются, и завтрашние представления будут другими, и динамика представлений красноречиво свидетельствует о состоянии общества, состоянии людей. Если понимаешь, что в головах у людей, и представляешь себе реальность, то это дает основания для понимания происходящего в стране. Кроме социологических опросов есть очень мало инструментов понимания происходящего. Да, мы ходим по улицам, но мы не бываем везде. Если мы ориентируемся на свой опыт, то все равно, как бы ни был широк круг наших знакомых, наших друзей, наших интересов, круг нашего чтения, все равно мы не выйдем за рамки – кто своей среды, кто Садового кольца, даже если он ездит по стране. Выражение “врет как очевидец” – это не красное словцо, это правда. Поэтому социологические данные – это один из немногих инструментов, с помощью которых можно многое узнавать и понимать. Необязательно на сто процентов только на это ориентироваться, но это одна из важнейших опор. Других не так уж много, более того – их почти нет. В этом я вижу смысл социологических опросов и исследований. Другое дело, что выявленные представления людей – это не всегда действительные их представления. Слава богу,

у нас много грамотных социологов, которые это понимают, пытаются это учитывать и трактовать.

– Каков смысл публикаций результатов социологических исследований и опросов?

– Первое назначение таких публикаций – информирование, удовлетворение потребностей публики, читателей. Попросту говоря, смысл обнародования данных социологических опросов в том, что люди хотят их знать. Вторая цель публикаций – немножко более сложная, более глубокая, более связанная не с широкими массами читателей, а с профессиональным обществом, с элитами: данные социологических исследований помогают понять, что происходит в стране, чем живут люди, тем, кто задался этой целью, тем, кому по долгу – служебному, профессиональному, человеческому – важно это понять. Тут не только любопытство мое удовлетворяется, а удовлетворяется мое желание разобраться, и опять же, в этом смысле качество исследований и их разнообразие очень важно. Важно, чтобы публиковались не только данные опросов на самые горячие темы – рейтинги Путина и прочие, а и результаты опросов по поводу каких-то окказиональных вещей, чтобы я мог, занимаясь той или иной темой, использовать опубликованные данные или, наоборот, наткнувшись на данные опроса, выйти на какую-нибудь тему.

Интересны, например, исследования сознания учителей или врачей, опросы жителей пяти или шести отдельных провинциальных городов – это, может быть, навело бы меня на какие-то очень важные темы. Вот именно таких окказиональных опросов мне сейчас явно не хватает. Они обычно в архивах, я уже знаю, где их искать, но мне бы хотелось, чтобы их

было легче находить, чтобы они были на виду.

В конце концов, есть еще один смысл публикаций – пропагандистский. Пока до выборов далеко, и он не очень важен, хотя, опять же, падение рейтинга Путина, рост рейтинга Путина, падение доверия правительству – эти цифры, конечно, имеют пропагандистский эффект. И это важно, потому что тут тоже общественная жизнь – реакция на публикации социологических исследований.

Но для меня главный смысл публикаций – это материал, который я получаю, причем очень важно, что данный материал находится в открытом доступе, что на него можно сослаться не как на тайное знание, а как на то, что всем доступно. Это важно психологически – что ты работаешь с материалами, которые каждый может посмотреть.

– Для каких групп людей предназначены эти публикации результатов?

– Отчасти я уже ответил на этот вопрос. Во-первых – для широкой

пытными, если они касаются широких потребительских интересов.

Вторая группа людей – более узкая, это элита. У нее тоже есть любопытство, но здесь еще и профессиональное – элите важно знать, чем живет страна, что думают люди, какие у них представления... Дело даже не в том, что элита страшно далека от народа. Сейчас такая ситуация, что мы на переломе, который вроде бы сменяется стабильностью и ростом, и как раз в этих ситуациях очень важно понимать, чем живут люди, а понимание просто так не приходит. Можно сколько угодно жить с народом, но не понимать, что думают люди за пределами твоего круга, пусть самого глубоко народного. Поэтому для элиты, для профессиональных людей, которые дают советы, просто думать о стране и ее будущем, социологические исследования очень важны как некая точка опоры, как одна из возможных точек отсчета.

Третья группа, наверное, – власть, которая действительно далека от народа, причем и по объ-

Важно, чтобы публиковались не только данные опросов на самые горячие темы, а и результаты опросов по поводу каких-то окказиональных вещей, чтобы я мог, занимаясь той или иной темой, использовать данные или, наоборот, наткнувшись на данные, выйти на какую-нибудь тему

публики, потому что знание о том, чем живут другие люди, соседи, востребовано так же, как и знание того, кто кого любит и кто кого не любит. Вот я, например, плохо отношусь к тому, что пенсионеров лишили льгот, и хочу посмотреть, все ли так к этому относятся, кто так же относится, как и я. Даже экономические опросы бывают любо-

ективным причинам, и по субъективным, и постоянно пытается понять, что народ думает. К сожалению, здесь есть проблемы: власть пытается понять, “любит – не любит”, а не какова ситуация и, следовательно, что надо предпринять. Кстати, это элиты тоже отчасти касается. К сожалению, представители элиты – и в частности,

прессы – иногда ждут от опросов не закрашивания пустых пятен на картине, а подтверждения (или неподтверждения) своих представлений о мире. Мне кажется, что опросы им помогают, они им тоже нужны, но системная продук-

отбрасывать их, если они под эту карту не подходят.

Еще публикации данных опросов очень важны для самих социологов: чем больше занимаешься социологическими опросами, чем больше смотришь на них, пользу-

логов (желательно, чтобы на понятном языке это все говорилось и без профессиональных симпатий и антипатий), тут многое проясняется, и понимаешь, что опросы одних социологов имеют серьезное значение для других социологов. И дискуссия общесоциологическая разных организаций, направлений и школ в этом смысле может быть очень полезной. Она будет развивать: кто-то делает одно, кто-то другое – это будет общая польза. Я выделяю социологов – потребителей опросов не как замкнутую, а скорее как открытую профессиональную группу. Мне важно, чтобы социологи читали чужие опросы, спорили о них, – как человеку, который об этом пишет и который заинтересован в повышении качества опросов. ■

Интервью провел Л. Блехер

Когда натыкаешься на профессиональный спор социологов (желательно, чтобы на понятном языке это все говорилось и без профессиональных симпатий и антипатий), понимаешь, что опросы одних социологов имеют серьезное значение для других социологов

тивность здесь минимальна, потому что сегодня важно с помощью социологических опросов рисовать карту, а не накладывать их на уже существующую карту и не

есть их результатами, тем больше понимаешь, что есть разные методики, разные представления социологов. Когда натыкаешься на профессиональный спор социоло-

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Так говорил респондент, или Кстати о птичках...

– Почему Вы считаете, что лично для Вас существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Кути окорочок – и приехал.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *У меня профессия строитель, то есть существует опасность заражения.*

– Что именно, на Ваш взгляд, нужно делать, чтобы не заболеть птичьим гриппом?

– *Термическую обработку птицам необходимо делать.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Я умею обращаться с курицей.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Я лесной дикарь, знаю, как лечиться.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Употребляем свое мясо.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Отношений с птицей нет.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *В окружающей среде пока еще нет таких птиц. И людей тоже.*

– Почему Вы считаете, что лично для Вас не существует опасность заразиться птичьим гриппом?

– *Я еврей, а евреев трудно взять каким-то измором.*

– Перечислите, пожалуйста, несколько высказываний, решений и действий В. Путина за прошедшую неделю, которые вам запомнились и понравились, не вызвали возражений.

– *Когда предложил, чтобы птичий грипп к нам не пришел.*

(Из опросов ФОМа)

Компания “Башкирова и партнеры” в интернете

Сайт независимой исследовательской компании “Башкирова и партнеры” – www.bashkirova-partners.ru – содержит информацию о компании, о типах проводимых ею исследований и об используемых методиках.

На главной странице размещены следующие разделы.

“О компании”. Рубрика содержит информацию об истории возникновения компании, которая была организована в 2004 году Е.И. Башкировой, бывшим руководителем компании РОМИР, и группой ее единомышленников, сведения о текущей деятельности компании (раздел **Новости**); здесь же описана структура компании, перечислены ее информационные партнеры и клиенты.

Из раздела “О компании”/”Деятельность” пользователь может узнать обо всех типах исследований, которые проводит компания. Это прежде всего маркетинговые, социально-политические, электоральные, медиа- и Интернет-исследования, а также исследования типа “business-to-business” (среди промышленных, финансовых, торговых, дистрибьюторских, аудиторских и консалтинговых корпораций).

В разделе “Решения”, расположенном на главной странице, можно найти подробное описание перечисленных выше типов исследований, а также изложение методологических принципов, на которых они базируются. Дос-

таточно подробно описаны типы маркетинговых исследований (U&A исследования, то есть исследование покупательского поведения и потребительских предпочтений, тестирование рекламных роликов, ценовые исследования и мн. др.). Здесь же можно ознакомиться со “Специальными предложениями”, то есть со специальными методами исследования, разработанными компанией. Это – “Mystery shopping” (“Таинственная покупка”) и “Interactive innovation” (“Методика активного взаимодействия”) для маркетинговых исследований и “Омнибус” для социально политических и маркетинговых.

В разделе “Результаты”, расположенном на главной странице, пользователь может ознакомиться с маркетинговыми исследованиями, проведенными компанией начиная с декабря 2004 года. Результаты размещены в виде графиков и кратких пояснений к ним. Здесь же можно ознакомиться с результатами большого количества социально-политических исследований, осуществленных компанией. Ре-

зультаты недавних исследований, как маркетинговых, так и социально-политических, доступны на главной странице сайта.

Рубрика “СМИ о нас” содержит публикации в СМИ и Интернете, которые посвящены обсуждению результатов, полученных компанией в ходе проведенных исследований. Подборка материалов демонстрирует, что наибольший интерес вызывают социально-политические исследования компании. Кроме того, на главной странице в рубрике “Новости” можно найти последние интервью и выступления в СМИ руководителя компании Е. Башкировой.

Английская версия сайта полностью соответствует русской.

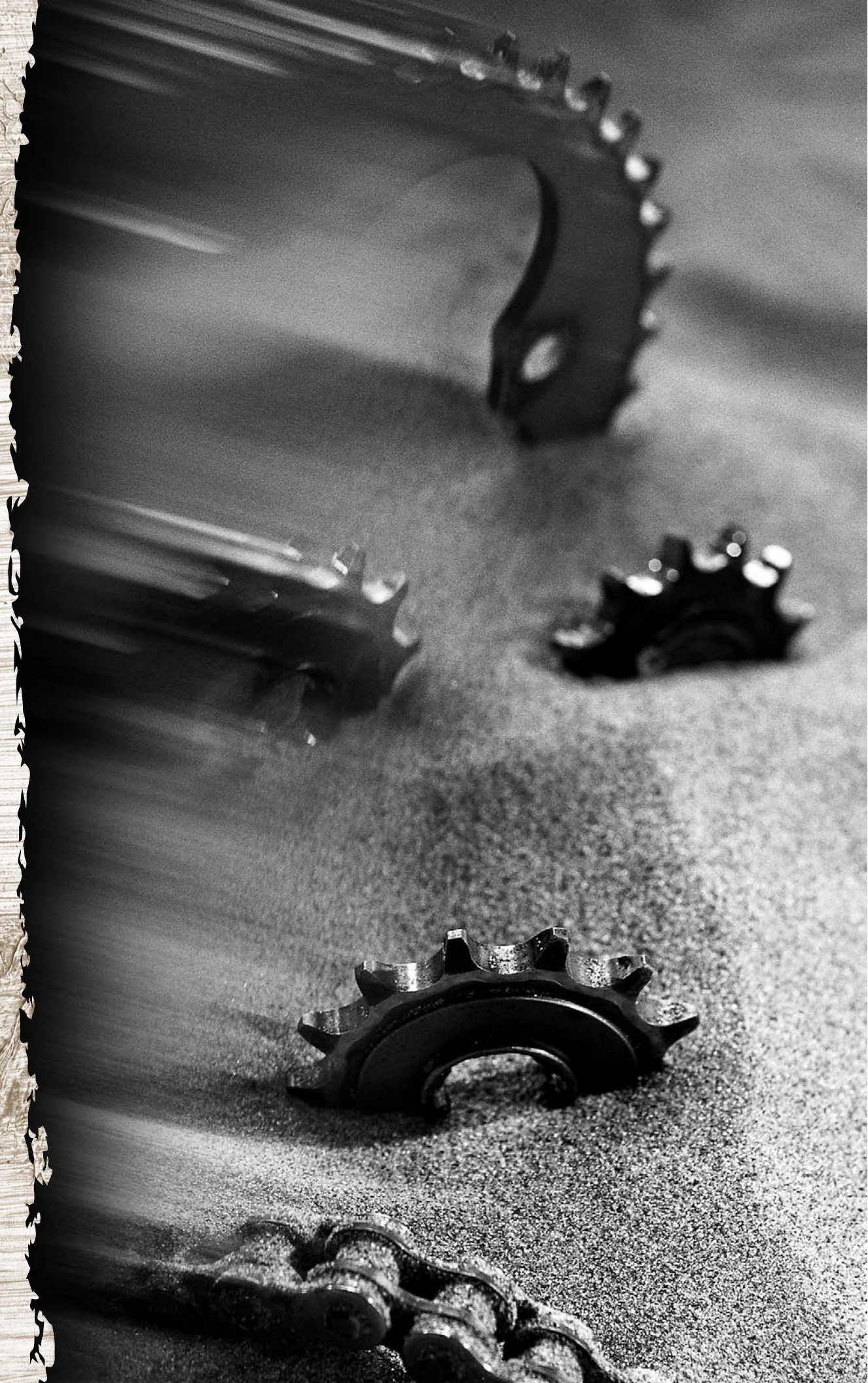
Дружный коллектив компании, а это: Аида Шакарян, Мария Кузнецова, Ольга Островская, Марина Дубова, Татьяна Сенатская, Александр Музафаров, Татьяна Петрова и многие другие, хорошо известны еще с 1992 года – с момента создания компании РОМИР.

*Текст предоставлен
администрацией сайта*

*Башкирова
и партнеры*



WAGTEPCAR



**Е. Галицкий, Г. Кертман,
Л. Преснякова, А. Чуриков**

Прогнозирование электорального поведения на региональных выборах: методика ФОМа

Вместо введения

Традиционно электоральные прогнозы представляют собой результаты массовых предвыборных опросов, обработанных методами математической статистики. В ходе этих опросов респондентам задаются закрытые вопросы-индикаторы, касающиеся их электоральных намерений: собираются ли они участвовать в выборах, за какую партию или кандидата они планируют голосовать, насколько твердо принятое ими решение и т. д. Однако, как уже отмечалось в статье, опубликованной в предыдущем номере журнала¹, электоральные намерения российских граждан на региональных парламентских выборах нередко оказываются несформированными вплоть до самого момента голосования, вследствие чего основной задачей при прогнозировании исхода таких выборов становится не столько “измерение” этих далеко не всегда существующих намерений, сколько их *реконструкция*.

Массовый опрос традиционного для такого рода исследований типа, сфокусированный по преимуществу на выявлении отрефлексированных электоральных предпочтений избирателей, в этих условиях оказывается недостаточно надежным и недостаточно полным источником информации. Весьма эффективный в качестве “измерительного” инструмента, он обнаруживает ограниченность своих возможностей в ситуации, когда необходима именно реконструкция. Сравним для примера ответы респондентов на вопросы о на-

мерении участвовать в выборах и голосовать за партии с реальными итогами выборов в местные “парламенты”, проходивших в ряде регионов в марте 2005 года (*табл. 1*).

Приводимые данные наглядно демонстрируют весьма значительные расхождения (о природе которых было подробно рассказано в упомянутой выше статье) между ответами респондентов на вопрос об их электоральных намерениях и реальным голосованием избирателей.

Соответственно, для успешного прогнозирования исхода голосования на региональных выборах в законодательные собрания необходим особый инструментарий, гораздо более “чуткий”, чем традиционные методы, к тончайшим намекам на возможное электоральное поведение избирателей. В рамках исследований политических предпочтений избирателей на выборах в ряде российских регионов в 2004–2005 годах мы предприняли попытку решить эту методическую задачу. Методика построения прогнозов, представленная ниже, родилась не сразу и во многом путем проб и ошибок. Исследовательский инструментарий, довольно успешно применявшийся ранее при прогнозировании результатов общенациональных выборов – президентских и парламентских, – был модифицирован с учетом своеобразия выборов региональных, а также по результатам анализа расхождений между прогнозами и реальными итогами голосования. Введенные инновации постепенно позволили прийти к относительно эффективному методу расчета прогнозов.

¹ Кертман Г. Прогнозирование итогов выборов в “региональные парламенты”: условия задачи // Социальная реальность. 2006. № 3. С. 99–108.

Табл. 1. Иллюстрация к тезису о том, насколько сильно отличаются результаты опросов от итогов выборов

данные в %

		Явка	“Единая Россия”	КПРФ	ЛДПР	Против всех
Владимирская область	Результат опроса	55	31	15	18	8
	Результат голосования	29,9	20,5	20,3	8,2	17,9
Рязанская область	Результат опроса	56	35	15	13	12
	Результат голосования	37,1	22,2	15,2	8,4	12,2
Воронежская область	Результат опроса	59	31	18	7	11
	Результат голосования	45,9	29,1	13,7	6	11,9
Амурская область	Результат опроса	62	33	9	11	11
	Результат голосования	37,9	16,3	13,2	3,6	13,5

“Результат опроса” – доля собирающихся голосовать за различные партии от числа определившихся с выбором.

“Результат голосования” – доля голосов, поданных за соответствующую партию.

“Явка” – доля заявивших о своем намерении участвовать в выборах от числа опрошенных.

Первоначально прогнозы представляли собой только расчеты в чистом виде, производимые с помощью законов теории вероятности и статистики на основе результатов массовых опросов. Результаты исследований другого типа (фокус-группы¹, а также интервью с экспертами – представителями региональных элит: журналистами, лидерами общественных организаций и т. д.) использовались сугубо факультативно, в качестве своего рода комментариев к цифрам. Такой подход к прогнозированию довольно быстро обнаружил свою низкую эффективность – расхождения между нашими первыми прогнозами и реальными итогами голосования оказались весьма существенными².

Самый оперативный и поверхностный анализ показал, что в ряде случаев отклонения носили систематический характер – например, во всех регионах между прогнозируемыми и реальными результатами “Единой России” оказалась разница примерно в полтора раза, существенно завышенными оказались также прогнозы для КПРФ и ЛДПР, а для позиции “против всех” – наоборот, заниженными. Логично, что первым шагом в эволюции методики прогнозирования стало обращение к коэффициентам, выведенным эмпирически, однако в дальнейшем обнаружившим свою дейст-

венность и способным “компенсировать” неизбежный разрыв между декларируемыми и действительными намерениями респондентов (как касательно явки на выборы, так и касательно собственно электорального выбора). Впоследствии было введено еще несколько инноваций – изменялся график проведения массовых опросов (полевые работы по последней волне исследований были максимально приближены к моменту выборов – теперь “поле” проводится за 10–7 дней до дня голосования³; модифицировался и уточнялся инструментарий – вопросы анкеты, тематика фокус-групп и экспертных интервью; стала учитываться роль лидеров “избирательных троек” партий; предпринимались попытки учесть динамику настроений, зафиксированную на протяжении избирательной кампании, для чего была введена практика расчета двух прогнозов – на предпоследней и на последней волнах исследований; при прогнозировании стала учитываться различная дополнительная информация – электоральные традиции конкретных регионов, специфические факторы, влияющие на ту или иную предвыборную ситуацию (от особенностей расстановки сил в региональной элите до психологических комплексов и фобий, характерных для жителей определенного региона), и др.; наконец, корректирова-

¹ Фокус-группы проводились порознь с избирателями трех возрастных групп – до 35 лет, 36–54 года, старше 55 лет.

² Здесь в качестве иллюстрации приведены прогнозы и результаты не по всем партиям в каждом регионе, а только по тем, которые участвуют в выборах одновременно в нескольких регионах.

³ Всего проект предусматривал пять “волн” исследований – за четыре месяца до выборов, за два, за один, за две недели и за неделю; результаты последних двух этапов используются непосредственно для прогнозирования.

лись сами методы расчета прогнозов. Результатом коллективных усилий стало заметное сокращение расхождений между прогнозами и итогами выборов; безусловно, полностью их преодолеть не удалось, но подобная задача и не стояла перед нами в силу своей утопичности.

Представленная ниже методика прогнозирования результатов выборов в законодательные собрания регионов, очевидно, далека от совершенства, хотя определенным образом себя зарекомендовала. Между тем вопрос об адекватном и валидном инструменте прогнозирования на выборах такого уровня остается открытым и крайне актуальным. Описание нашей методики – это, помимо прочего, и повод поднять данный вопрос, и приглашение к обсуждению.

Итак...

Прогнозирование: методика и технология

Технология прогнозирования результатов выборов региональных парламентов включает в себя **три** основных этапа.

На *первом этапе* по результатам проведенного в регионе массового опроса рассчитываются два варианта первичных прогнозов с использованием двух различных методик.

На *втором этапе* рассчитывается усредненный прогноз между двумя вариантами первичных прогнозов.

На *третьем этапе* усредненный прогноз корректируется с помощью стандартизированной экспертной процедуры анализа предвыборной ситуации в данном регионе, и в итоге строится *окончательный прогноз* результатов выборов.

Инструментарий для сбора данных

Как уже отмечалось, массовый опрос как единственный метод сбора информации, на основе которой впоследствии строятся предположения о партийных предпочтениях граждан и их возможном электоральном поведении, проявил себя инструментом, недостаточным для решения такой задачи. Поэтому для прогнозирования было реше-

но использовать целый набор методов получения информации, включающий в себя помимо *опроса* (содержащего как закрытые, так и открытые вопросы) также *фокус-группы*, *интервью с представителями региональной элиты*, мониторинг медийных ресурсов, дающих представление о политическом и социальном контексте выборов в регионе, а также учитывать электоральные традиции конкретного региона (статистику явки и голосования на различных выборах) и еще ряд дополнительных данных (о которых подробнее будет сказано ниже). Технология прогнозирования была выстроена таким образом, чтобы информация, полученная посредством всех этих инструментов, непосредственно использовалась при построении прогнозов.

В частности, для прогнозирования *явки* на выборы используются два прямых и ряд дополнительных, косвенных индикаторов, получаемых из массового опроса, фокус-групп, экспертных интервью¹. Прямые индикаторы:

- вопрос о **намерении участвовать в голосовании**: “Как Вы думаете, Вы лично примете или не примете участие в выборах депутатов законодательного собрания Вашего региона?” Поскольку при ответе на этот вопрос действует эффект так называемой спирали молчания – респонденты склонны давать социально одобряемые (утвердительные) ответы, – то для ослабления этого эффекта, равно как и для более точной оценки вероятности участия, вопрос задается в максимально мягкой, не “давящей” формулировке. Респондентам предлагается достаточно дробная шкала ответов (6 позиций²), которые даны на карточке, а не зачитываются интервьюером;
- вопрос о **возможности пересмотра решения об участии либо неучастии в выборах**: “Скажите, пожалуйста, Ваше намерение участвовать (не участвовать) в выборах может или не может измениться?” (варианты ответа: “может”, “не может”, “затрудняюсь ответить”). Он используется для более точной оценки вероятности участия респондента в голосовании.

¹ Здесь и далее описываются только те инструменты, которые использовали на предпоследней и последней волнах исследования – тех этапах, когда, собственно, и строятся прогнозы.

² Варианты ответов: “совершенно точно приму участие в выборах”; “вероятнее всего приму участие в выборах”; “скорее приму, чем не приму участие в выборах”; “скорее не приму, чем приму участие в выборах”; “вероятнее всего не приму участия в выборах”; “совершенно точно не приму участия в выборах”; “затрудняюсь ответить”.

Для построения прогноза привлекается также полученная в ходе *дискуссионных фокус-групп* информация о мотивах участия и неучастия в выборах и о представлениях рядовых граждан о том, насколько активно будут участвовать в голосовании окружающие (респондентов спрашивают, придут ли на выборы их знакомые, близкие, а также просят оценить, какова будет электоральная активность жителей региона в целом). Учитываются также предположения на этот счет, высказанные региональными *экспертами*, и их представления о факторах, влияющих на уровень электоральной активности потенциальных избирателей.

В качестве *косвенных* показателей используются, кроме того, данные, характеризующие степень (и динамику) включенности населения в избирательную кампанию:

- представление потенциальных избирателей о значимости избрания региональной законодательной власти для жизни рядовых граждан¹, позволяющее судить о том, насколько население заинтересовано в участии в выборах;
- уровень информированности о голосовании по партийным спискам²;
- уровень внимания к избирательной кампании³ и оценка ее интересности⁴;
- мнения экспертов о степени включенности населения в кампанию;
- доля граждан, не определившихся со своими политическими предпочтениями⁵;
- степень информированности граждан о содержании агитационных кампаний различных партий (обсуждается на ДФГ).

Для прогнозирования *результатов голосования по партийным спискам* также используется целый ряд прямых и косвенных индикаторов.

Наиболее “прямо” работает на измерение партийных предпочтений респондентов вопрос о **намерении голосовать за партию** (“рейтинг” пар-

тий): “Если Вы примете участие в выборах депутатов законодательного собрания Вашего региона, то как, за какую партию Вы скорее всего проголосуете?” Респондентам предлагается карточка, в которой партии перечислены в том же порядке, что и в избирательном бюллетене⁶, причем в ней, как и в бюллетене, приводятся фамилии трех политиков, занимающих первые места в избирательных списках партий, а также присутствуют позиции “*против всех*” и “*не буду участвовать в выборах*”; допускается только один вариант ответа.

Однако, разумеется, с помощью этого вопроса можно охватить только тех респондентов, которые на момент опроса смогли сформулировать свои партийные предпочтения. Дополнительно на более ранних волнах исследования используется открытый вопрос о мотивах голосования за соответствующую партию (против всех, неучастия в выборах)⁷, а также привлекаются материалы фокус-групп, на которых обсуждается электоральный выбор респондентов и выясняются соображения, по которым он сделан.

Чтобы получить представление о возможных вариантах электорального поведения респондентов, *не определившихся* со своим выбором, а также проверить, насколько прочны предпочтения тех, кто уже принял решение, задаются еще три вопроса:

- вопрос о **доверии партиям**: “Скажите, пожалуйста, к каким из перечисленных партий, политических блоков, движений Вы относитесь положительно, с доверием?” Это своего рода “мягкий рейтинг”, позволяющий респондентам выразить свою симпатию той или иной партии (одной или нескольким – вопрос допускает несколько вариантов ответа), не беря на себя обязательство голосовать за нее;
- вопросы о **допущении либо исключении** голосования за каждую конкретную партию, участвующую в выборах в данном регионе:

¹ Вопрос: “Как Вы считаете, результаты выборов депутатов законодательного собрания региона повлияют или не повлияют на жизнь таких людей, как Вы? И если повлияют, то сильно или слабо?”

² Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Вы знаете, что-то слышали или слышите сейчас впервые о том, что в законодательное собрание вашего региона будут избираться депутаты не только по одномандатным округам, но и по спискам политических партий?”

³ Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Вы следите или не следите за тем, как проходит избирательная кампания?”

⁴ Вопрос: “Если говорить в целом, избирательная кампания проходит интересно или неинтересно?”

⁵ Респонденты, выбравшие позицию “затрудняюсь ответить” в вопросе: “Если Вы примете участие в выборах депутатов законодательного собрания вашего региона, то как, за какую партию Вы скорее всего проголосуете?”

⁶ В карточке партии расположены в том же порядке, что и в избирательном бюллетене, как правило, начиная с 4-й волны – как только становятся известны результаты жеребьевки избиркома.

⁷ Вопрос: “Почему Вы собираетесь голосовать за названную партию (против всех, не участвовать в выборах)?”

“Скажите, пожалуйста, Вы в принципе допускаете или исключаете для себя возможность проголосовать на выборах в законодательное собрание Вашего региона за партию ... во главе с ...?”;

- **“электоральный антирейтинг”:** *“За какие из этих партий, политических блоков, движений Вы не стали бы голосовать ни в коем случае?”*

Дополнительно для изучения предпочтений “неопределившихся” избирателей используются материалы фокус-групп, в ходе которых таких респондентов спрашивают, между какими партиями они выбирают и что может повлиять на их решение.

Для определения степени уверенности респондентов в заявленном электоральном выборе, а также для выявления “случайных” ответов о голосовании за партию (в том числе и даваемых по конформистским мотивам) используется вопрос о возможности пересмотра решения о голосовании за выбранную партию: *“Скажите, пожалуйста, Ваше намерение голосовать за названную партию (против всех, не участвовать в выборах) может или не может измениться?”* Дополнительно учитываются такие индикаторы, как уровень информированности о голосовании по партийным спискам, а также ответы респондентов на вопрос, когда они в принципе принимают решение о голосовании¹.

Респондентов спрашивают далее, какие партии, по их мнению, *преодолеют избирательный барьер*.² Интерес к мнению избирателей тут обусловлен тем, что одним из мотивов электорального выбора может стать нежелание голосовать за партию-неудачницу; некоторые склонны поддерживать лидера – популярную, по их мнению, партию.

Для оценки влияния “персонифицирующих” факторов задаются вопросы об известности политиков, составляющих “избирательные тройки” партий³, и об *отношении к ним*⁴. Эти же вопросы обсуждаются на дискуссионных фокус-группах.

Дополнительно используется вопрос о заметности деятельности партий в регионе⁵. Кроме того, на предпоследней волне исследований задаются два вопроса об отношении к избирательным кампаниям партий⁶; они работают как косвенные индикаторы для оценки шансов партий, потому что такой, например, фактор, как слишком навязчивая и неприятная кампания, может существенно ухудшить позиции партии. Вопросы о “заметности” партий и об отношении к их предвыборным кампаниям обсуждаются на ДФГ – в ходе дискуссий можно узнать, какие именно предвыборные действия партий вызывают позитивное или негативное отношение; респондентов просят привести примеры форм агитации и поделиться своим мнением о них, изложить содержание агитационных материалов партий. В случае, когда участие какой-либо из партий в выборах оказывается под вопросом, ситуация дополнительно обсуждается с респондентами, выясняется их отношение к этой партии (партиям) и к перспективе ее участия либо неучастия в выборах. Обсуждается и отношение респондентов к избирательной кампании в целом, их просят оценить, насколько честно, насколько интересно она проходит.

Вопрос о *втором выборе*⁷ необходим для более точного прогнозирования в ситуации, когда возникает перспектива отстранения одной или нескольких партий от участия в выборах, – чтобы понять, куда уйдут голоса сторонников партии, снятой с предвыборной дистанции. Как правило, в таком случае после обычного вопроса

¹ Вопрос: “Одни люди принимают окончательное решение, за какую партию голосовать, в день выборов. Другие люди принимают окончательное решение, за какую партию голосовать, заранее. А как обычно принимаете решение лично Вы – в день выборов или заранее?”

² Вопрос: “Как Вы думаете, какие из этих партий получат на выборах не меньше ...% [в каждом регионе указывается свой барьер] голосов избирателей и войдут в состав законодательного собрания региона?”

³ Вопрос: “Посмотрите на карточку и скажите, пожалуйста, кого из этих партийных лидеров Вы знаете, о ком Вам хотя бы что-нибудь известно?”

⁴ Вопрос: “А к кому из перечисленных на карточке лидеров партий Вы относитесь положительно, с доверием?”

⁵ Вопрос: “Деятельность каких партий, политических блоков, движений, по Вашему мнению, была заметна в Вашей области в последний месяц (последние две недели)?”

⁶ Вопросы: “Скажите, пожалуйста, избирательная кампания каких партий Вам нравится, не вызывает раздражения?” и “Скажите, пожалуйста, избирательная кампания каких партий Вам не нравится, вызывает раздражение?” Задаются только на предпоследней волне исследований.

⁷ Вопрос: “Если бы названная Вами партия не стала участвовать в выборах депутатов законодательного собрания региона, то как, за какую партию Вы проголосовали бы в таком случае?”

о голосовании задают еще один или несколько вопросов о намерении голосовать – но для ответа предъявляется уже другой список, включающий (или, наоборот, исключающий) партии, участие которых в выборах – под вопросом¹. Вопрос о втором выборе позволяет сделать и некоторые выводы о том, между какими партиями выбирают респонденты, не очень твердо уверенные в принятом решении.

Дополнительно используются вопросы о влиянии на избирательную кампанию губернатора области² и о поддержке им какой-либо из партий³.

При построении прогнозов голосования за партии учитываются также отзывы представителей региональной элиты об особенностях избирательной кампании (насколько активно и честно она проходит, какие встречаются нарушения, вмешивается ли в ее ход региональная или федеральная власть) и политической ситуации в регионе накануне выборов. Принимаются во внимание мнения экспертов относительно шансов различных партий на победу на выборах, а также их наблюдения за динамикой позиций партий по ходу избирательной кампании, за агитационной кампанией каждой из них (степень активности партии, средства и методы агитации, содержание агитации и лозунги, активность и выступления региональных лидеров, возглавляющих партийные списки, визиты в регион федеральных лидеров партий).

Кроме того, при прогнозировании результатов голосования учитывается динамика социальных настроений накануне выборов. На протяжении всех волн исследований, в частности, задаются во-

просы о социальной адаптации респондентов⁴, об их отношении к главе региона⁵, о том, как они оценивают положение дел в регионе⁶. Принимается в расчет событийный контекст избирательной кампании (на одной из волн респондентам в массовом опросе задается открытый вопрос о самых запомнившихся за последнее время событиях⁷, этот сюжет обсуждается с участниками фокус-групп и экспертами в последней и предпоследней волне); кроме того, используется собственный информационный мониторинг ситуации в регионе накануне выборов.

Ознакомившись с инструментарием, используемым для построения прогнозов, перейдем теперь к алгоритму его применения – то есть непосредственно к технологии прогнозирования.

Методики построения первичных прогнозов

Обе методики построения первичных прогнозов базируются на результатах массового опроса, а затем корректируются с помощью поправочных коэффициентов, полученных путем статистической обработки соотношений между первичными прогнозами, построенными на ранее проведенных выборах в иных регионах, и результатами этих выборов.

Метод 1

Для построения первичного прогноза уровня **явки** используются два вопроса анкеты:

- о намерении участвовать в выборах⁸;
- о возможности пересмотра решения участвовать в выборах⁹.

¹ Например, вопрос: «Если в связи с решением избиркома в выборах будут участвовать только шесть партий, а партия ... и т. д. не будет участвовать, то как, за какую партию Вы проголосуете в этом случае?»

² Вопрос: «Как Вы считаете, губернатор вашей области (края, республики) оказывает или не оказывает влияние на ход избирательной кампании?» задается только на предпоследней волне исследований.

³ Вопрос: «По вашему мнению, какую из этих партий (политических блоков, движений) поддерживает губернатор Вашей области?» задается только на предпоследней волне исследований.

⁴ Вопросы: «Скажите, пожалуйста, удалось или не удалось Вам найти свое место в сегодняшней жизни?» и «Как Вы думаете, Вы (Ваша семья) сможете или не сможете в ближайшие год-два повысить свой уровень жизни, жить лучше, богаче, чем сегодня?», на основе которых рассчитываются группы оптимистов, адаптированных пессимистов и неадаптированных пессимистов.

⁵ Вопрос: «Сегодня губернаторов избирают законодательные собрания регионов по представлению президента. Если бы сегодня законодательное собрание вашей области избирало губернатора по представлению президента, то Вы бы хотели, чтобы остался прежний глава области или чтобы был избран новый?»

⁶ Вопрос: «Если говорить в целом, Вы довольны или недовольны положением дел в вашей области?»

⁷ Вопрос: «Какие события (хорошие и плохие), произошедшие в вашей области за последний месяц, Вам запомнились, произвели на Вас впечатление?»

⁸ Вопрос: «Как Вы думаете, Вы лично примете или не примете участие в выборах депутатов законодательного собрания вашего региона?»

⁹ Вопрос: «Скажите, пожалуйста, Ваше намерение участвовать (не участвовать) в выборах может или не может измениться?»

Табл. 2. Правило расчета вероятности участия респондента в выборах (метод 1)

Намерение участвовать в выборах	Решение об участии в выборах		
	безусловно не может измениться	скорее не может измениться	безусловно / скорее может измениться, затрудняюсь ответить
Совершенно точно приму участие в выборах	0,887	0,815	0,054
Вероятнее всего, приму участие в выборах	0,566		
Скорее приму, чем не приму участие в выборах			
Остальные ответы (совершенно точно не приму уча- ствия в выборах; вероятнее всего, не приму участия в выборах; скорее не приму, чем приму участие в вы- борах; затрудняюсь ответить)	0		

В зависимости от ответов на них определяется вероятность прихода респондента на избирательный участок (табл. 2).

Значения вероятностей были подобраны по результатам анализа отклонений ФОМовских прогнозов явки на региональные выборы в нескольких субъектах РФ осенью 2004 года от реальных показателей участия населения в выборах в этих регионах.

Каждому респонденту приписывается одна из пяти представленных в табл. 3 вероятностей участия в выборах. Сумма вероятностей участия по всем респондентам представляет собой первичный прогноз явки. Отметим, что при таком методе расчета политические предпочтения респондента (его ответы на вопрос о намерении голосовать за ту или иную партию) не учитываются.

Для построения первичного прогноза **результатов голосования** используются два основных показателя, на основе которых затем рассчитывается вероятность голосования респондента за партии (или против всех):

- ответы респондента на прямой вопрос о намерении голосовать за партию¹ (с учетом ответов на вопрос о возможности пересмотра решения о голосовании за выбранную партию²);
- индекс отношения респондента к партиям (и позиции “против всех”).

Индекс отношения респондента к партиям используется, с одной стороны, для проверки искренно-

сти его ответа на вопрос о намерении голосовать за названную им партию, а с другой – для определения партии, за которую он может проголосовать, в том случае, если респондент не ответил на вопрос о намерении голосовать за партию (выбрал позицию “затрудняюсь ответить”).

Индекс отношения респондента к партиям рассчитывается по четырем вопросам, в зависимости от ответов на которые позиция потенциального избирателя относительно каждой партии получает то или иное количественное выражение – ей присваиваются положительные или отрицательные баллы по следующей схеме:

- допущение / исключение голосования за каждую конкретную партию³:

безусловно допускаю	+20 баллов
скорее допускаю	+10 баллов
скорее исключаю	–10 баллов
безусловно исключаю	–20 баллов
- “антирейтинг”⁴

если партия названа	–20 баллов
---------------------	------------
- доверие партиям⁵

если партия названа	+5 баллов
---------------------	-----------
- доверие лидерам партий⁶

за каждого названного лидера	+1 балл (всего до +3 баллов)
------------------------------	------------------------------

В итоге индекс отношения респондента к каждой партии измеряется в баллах: от –40 (минимально

¹ Вопрос: “Если Вы примете участие в выборах депутатов законодательного собрания Вашего региона, то как, за какую партию Вы скорее всего проголосуете?”

² Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Ваше намерение голосовать за названную партию (против всех, не участвовать в выборах) может или не может измениться?”

³ Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Вы в принципе допускаете или исключаете для себя возможность проголосовать на выборах в законодательное собрание Вашего региона за партию ... во главе с ...?”

⁴ Вопрос: “За какие из этих партий, политических блоков, движений Вы не стали бы голосовать ни в коем случае?”

⁵ Вопрос: “Скажите, пожалуйста, к каким из перечисленных партий, политических блоков, движений Вы относитесь положительно, с доверием?”

⁶ Вопрос: “К кому из перечисленных на карточке лидеров партий Вы относитесь положительно, с доверием?”

возможное значение индикатора) до +28 (максимально возможное значение). Если респондент затруднился ответить на вопрос о допущении / исключении голосования за партию и не назвал ни ее, ни ее лидеров при ответах на три остальных вопроса, то его отношение к такой партии не определено, оно оценивается в 0 баллов.

Опыт исследований и прогнозирования показывает, что доля сторонников “Единой России” в опросах обычно оказывается завышенной относительно доли тех, кто реально поддерживает ее на выборах. Поэтому для индекса отношения респондента к “Единой России” вводится экспертная поправка – число положительных баллов, характеризующих это отношение, уменьшается в два раза.

Для расчета баллов по позиции “*против всех*” используется только один вопрос – об “антирейтинге”: если респондент при ответе на него выбирает вариант “*не стал бы голосовать ни за одну из этих партий*”, то позиции “*против всех*” приписывается +5 баллов, во всех остальных случаях – 0 баллов.

После расчета индексов отношения к партиям для каждого респондента все партии (включая позицию “*против всех*”) разделяются на три группы: партии, к которым относятся отрицательно (индекс меньше нуля), к которым относятся нейтрально (индекс равен нулю), к которым относятся положительно (индекс больше нуля). Затем в последней группе выделяется партия, к которой респондент относится лучше всего, то есть индекс отношения к которой – *максимальный* (таких партий может оказаться несколько, и тогда все они выделяются).

Большинство респондентов на вопросы о партии, к которой они относятся лучше всего (имею-

щей максимальный *индекс отношения*), и партии, за которую они выражают намерение голосовать, дают один и тот же ответ – это и есть та партия, за которую они скорее всего проголосуют, если придут на избирательный участок. Для тех, кто не определился с электоральным выбором (выбрал позицию “*затрудняюсь ответить*”), такой партией мы считаем ту, у которой максимальный *индекс отношения*.

Однако иногда ситуацию невозможно трактовать однозначно. Респондент может выразить намерение голосовать за какую-то партию, но при этом индекс отношения к ней будет не самым высоким или даже нулевым, а индекс его отношения к другой партии (или партиям) будет выше. Неопределенность еще больше возрастает, если человек говорит, что его решение голосовать за названную партию или против всех может измениться. В этом случае невозможно однозначно сказать, какой именно выбор он сделает.

Вероятность голосования респондента за партии вычисляется по следующей схеме.

Сначала вычисляется вероятность голосования респондента за партию, названную им при ответе на вопрос о намерении голосовать. Эта вероятность P_1 зависит от его ответа на вопрос о возможности пересмотра решения о голосовании за выбранную партию, а также от *индекса отношения* к названной партии (табл. 3).

Если вероятность голосования за партию 1 меньше единицы, то вычисляется вероятность голосования за партию 2 – партию, названную респондентом при ответе на вопрос о втором выборе¹.

Табл. 3. *Вероятность голосования за партию, названную в вопросах о первом и втором выборе*

Первый выбор (партия 1)	Вероятность голосования за партию 1
Решение о голосовании за партию не может измениться (или затрудняюсь ответить); индекс отношения к партии – максимальный	1
Решение о голосовании за партию не может измениться (или затрудняюсь ответить); индекс отношения к партии – не максимальный	0,75
Решение о голосовании за партию может измениться (или затрудняюсь ответить); индекс отношения к партии – максимальный	0,5
Решение о голосовании за партию может измениться (или затрудняюсь ответить); индекс отношения к партии – не максимальный	0,37
Второй выбор (партия 2)	Вероятность голосования за партию 2
Индекс отношения к партии 2 максимальный	$1 - P_1$
Индекс отношения к партии 2 не максимальный	$1 - P_1$

¹ Вопрос: “Если бы названная Вами партия не стала участвовать в выборах депутатов законодательного собрания Вашего региона, то как, за какую партию Вы проголосовали бы в таком случае?”

Табл. 4. Правило расчета вероятности участия респондента в выборах (метод 2)

Намерение участвовать в выборах	Решение об участии в выборах			
	безусловно не может измениться	скорее не может измениться, затрудняюсь ответить	скорее может измениться	безусловно может измениться
Совершенно точно приму участие в выборах	0,887	0,815	0,054	
Вероятнее всего, приму участие в выборах		0,566		
Скорее приму, чем не приму участие в выборах				
Остальные ответы (совершенно точно не приму участия в выборах; вероятнее всего, не приму участия в выборах, ско- рее не приму, чем приму участие в выбо- рах, затрудняюсь ответить)	0			

Если суммарная вероятность голосования за партии 1 и 2 будет меньше единицы (это возможно, если индекс отношения к ним обеим не максимальный, то есть если есть партии, к которым респондент относится лучше, чем к этим двум), то оставшаяся вероятность голосования, равная $1 - P_1 - P_2$, достается партии, имеющей *максимальный индекс отношения*. Если таких партий несколько, то эта вероятность распределяется между ними поровну.

Если респондент не назвал партию, за которую он намерен проголосовать, – выбрал позицию “затрудняюсь ответить”, – то предполагается, что он (с вероятностью единица) проголосует за партию, *индекс отношения* к которой максимален. Если таких партий несколько, то вероятность голосования распределяется между ними поровну.

В итоге для каждого респондента выделяется одна или несколько партий, за которые он может проголосовать, и для каждой из них вычисляется вероятность голосования, которая затем умножается на рассчитанную ранее вероятность участия данного респондента в выборах. Сумма этих “умноженных” вероятностей голосования всех респондентов за каждую партию и представляет собой первичный прогноз для данной партии (табл. 4).

Метод 2

В этом методе для построения первичного прогноза за **явки** так же, как и в *методе 1*, используются два

вопроса, ответы на которые определяют вероятность участия респондента в голосовании:

- *намерение участвовать в выборах*¹;
- *возможность пересмотра решения об участии в выборах*².

Приведенное выше правило объединения ячеек таблицы получено с помощью статистической обработки данных опросов процедурами *Multiple Correspondence Analysis* и *AnswerTree* из программного пакета SPSS и отличается от применяемого в *методе 1*. Значения вероятностей – те же, что используются в *методе 1*.

При такой методике расчета явки политические предпочтения респондента (его ответы на вопрос о намерении голосовать за ту или иную партию) не учитываются. Исключение составляет ситуация, когда партия, за которую респондент напрямую выразил намерение проголосовать, снимается с выборов. В этом случае принимается, что респонденты, которые, отвечая на вопрос “Если бы названная Вами партия не стала участвовать в выборах, то как, за какую партию Вы проголосовали бы в таком случае?”, заявили “не буду участвовать в выборах”, не примут участия в голосовании (то есть вероятность их участия равняется 0).

В основе расчетов первичного прогноза **итогов голосования** по партийным спискам лежит предположение, что склонность респондента проголосовать за ту или иную партию можно измерить, то есть выразить числом, – это число можно назвать

¹ Вопрос: “Как Вы думаете, Вы лично примете или не примете участие в выборах депутатов законодательного собрания вашего региона?”

² Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Ваше намерение участвовать (не участвовать) в выборах может или не может измениться?”

Табл. 5. Правило расчета индикатора отношения респондента к партии

Намерение голосовать за партию																
назвал(-а)	не назвал(-а)															
	Доверие партии															
	назвал(-а)				не назвал(-а)											
	Доверие лидерам партии (по числу названных лидеров)															
	2–3	1	0		2–3		1				0					
			Допущение голосования за партию		“Антирейтинг”		“Антирейтинг”				“Антирейтинг”					
			да (безусловно или скорее)	нет (безусловно или скорее), з/о	не назвал(-а)	назвал(-а)	не назвал(-а)				назвал(-а)	не назвал(-а)		назвал(-а)		
							Допущение голосования за партию					Второй выбор				
							безусловно да	скорее да	з/о или скорее нет		безусловно нет		назвал(-а)	не назвал(-а)		
									Вероятность изменить решение голосовать за партию					Допущение голосования за партию		
									да	нет, з/о				безусловно да	скорее да, нет (безусловно или скорее), з/о	
1	2	4	5	6	7	10	3	9	11	12	13	15	8	14	16	17

индикатором данной партии. Для каждого респондента рассчитывается набор индикаторов – по каждой из партий, а также по позиции “против всех”. Предполагается, что респондент отдаст свой голос той партии, для которой значение индикатора будет минимальным (табл. 5). Если оказывается, что минимальные значения индикаторов двух или большего числа партий одинаковы, “голос” респондента поровну распределяется между этими партиями.

Индикаторы партий строились по ответам респондентов на следующие вопросы анкеты (методика построения индикатора по позиции “против всех” отличалась от стандартной методики построения индикаторов по партиям и будет рассмотрена особо):

- намерение голосовать за какую-либо партию¹;
- вероятность изменить решение о голосовании за выбранную партию²;

¹ Вопрос: “Если Вы примете участие в выборах депутатов законодательного собрания вашего региона, то как, за какую партию Вы скорее всего проголосуете?”

² Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Ваше намерение голосовать за названную партию (против всех, не участвовать в выборах) может или не может измениться?”

- доверие партиям¹;
- доверие лидерам партий²;
- допущение / исключение голосования за каждую конкретную партию³;
- второй выбор⁴;
- “антирейтинг”⁵.

Правило объединения ячеек табл. 6 также получено с помощью статистической обработки данных опросов процедурами *Multiple Correspondence Analysis* и *AnswerTree* из программного пакета SPSS.

Значение индикатора позиции “*против всех*” рассчитывается по-другому: этот индикатор – бинарный, он может быть или минимальным (1), или максимальным (17). Его значение принимается равным 1 (минимально возможному значению индикатора) в трех случаях:

- если в ответ на вопрос о намерении голосовать респондент сказал, что проголосует “*против всех*”;
- если в ответ на вопрос, за какую партию респондент не проголосует ни при каких обстоятельствах, он сказал: “*не проголосую ни за одну из этих партий*”;
- если в ответ на вопрос, за какую партию респондент не проголосует ни при каких обстоятельствах, он перечислил все партии (то есть если значения индикаторов всех партий у него равны 17).

В остальных случаях значение индикатора “*против всех*” равняется 17.

После расчета значений индикаторов для всех партий и позиции “*против всех*” каждый респондент включается в электорат той партии, для которой значение индикатора у него минимально. При этом учитывается предварительно рассчитанная вероятность участия данного респондента в выборах – например, если эта вероятность равна 0,566, то “вклад” респондента в электорат его партии составляет не 1, а 0,566.

Опыт прогнозирования в ряде субъектов РФ показал, что доля голосов, поданных за партию “Единая Россия”, по итогам голосования оказывается ниже, чем при расчете. Поэтому доля голосов за эту партию, полученная в первичном прогнозе, умножается на понижающий коэффициент 0,8⁶, а оставшиеся голоса пропорционально распределяются между другими партиями и позицией “*против всех*”.

Методика построения экспертных коэффициентов

После того как на основе данных массовых опросов строятся два варианта первичных прогнозов, а затем рассчитывается усредненный прогноз явки и голосования по партийным спискам, этим показателям присваиваются экспертные поправочные коэффициенты.

При определении поправочных коэффициентов учитываются результаты массовых опросов, материалы фокус-групп и экспертных интервью, проведенных на различных этапах исследования, а также данные информационного мониторинга ситуации в регионе и некоторая статистическая информация, позволяющая принимать во внимание и “внесоциологические” факторы, влияющие на исход голосования.

В процессе установления коэффициентов используется своего рода “матрица”, содержащая перечень факторов, которые могут прямо или косвенно сказаться на итогах выборов, в частности:

- включенность населения в избирательную кампанию (информированность, интерес, внимание);
- активность предвыборной кампании партии;
- эффективность кампании партии;
- голосование за партию на выборах в Госдуму в данном регионе (электоральная история партии в регионе);

¹ Вопрос: “Скажите, пожалуйста, к каким из перечисленных партий, политических блоков, движений Вы относитесь положительно, с доверием?”

² Вопрос: “К кому из перечисленных на карточке лидеров партий Вы относитесь положительно, с доверием?”

³ Вопрос: “Скажите, пожалуйста, Вы в принципе допускаете или исключаете для себя возможность проголосовать на выборах в законодательное собрание вашего региона за партию ... во главе с ...?”

⁴ Вопрос: “Если бы названная Вами партия не стала участвовать в выборах депутатов законодательного собрания вашего региона, то как, за какую партию Вы проголосовали бы в таком случае?”

⁵ Вопрос: “А за какие из этих партий, политических блоков, движений Вы не стали бы голосовать ни в коем случае?”

⁶ Этот коэффициент выведен в результате ретроспективной корректировки первичных прогнозов, рассчитывавшихся для региональных выборов в нескольких субъектах РФ осенью 2004 года. Именно умножение показателя “единороссов” на 0,8 минимизировало суммы квадратов отклонений прогнозов от результатов по всем партиям.

Табл. 6. Сравнение результатов опроса, первичных расчетов, итоговых прогнозов и результатов явки и голосования

	% собирающих голосовать, по данным опроса	Первичный прогноз		Усреднен- ный прогноз	Итоговый прогноз	Результат	Соотношение прогноза и результата...	
		метод 1	метод 2				выборов	опроса
Владимирская область, выборы – 20.03.2005, барьер для партий – 5%								
Явка	55	34,9	35,3	35,1	30	29,9	+	-
“Единая Россия”	31	22,8	24,9	23,9	24	20,5	-	-
КПРФ	15	15,4	16,6	16,0	17	20,3	-	+
ЛДПР	18	13,2	13,4	13,3	14	8,2	-	-
“Родина”	9	10,2	10,6	10,4	снята с выборов			
“Партия жизни”	8	11,1	10,5	10,8	12	10,0	+	-
Партия пенсионеров	5	8,7	9,3	9,0	11	10,1	+	-
“Владимирский гражданский союз”	3	3,7	4,2	4,0	3	3,4	+	+
Аграрная партия	3	5,9	5,4	5,7	10	6,5	-	-
Против всех	8	9,0	5,1	7,1	9	17,9	-	+
Рязанская область, выборы – 20.03.2005, барьер для партий – 5%								
Явка	56	37,4	39,3	38,4	36	37,1	+	-
“Единая Россия”	35	24,8	25,5	25,2	25	22,2	+	-
КПРФ	15	15,7	16,2	16,0	14	15,2	+	+
“Родина”	12	20,1	17,0	18,6	18	13,0	-	-
ЛДПР	13	11,3	12,3	11,8	12	8,4	-	+
“Социальная защита и справедливость”	5	6,1	6,9	6,5	8	10,8	+	+
“За Рязанский край”	5	7,6	7,3	7,5	9	10,1	+	-
СПС	4	4,3	4,8	4,6	4	5,5	*	+
Против всех	12	10,0	10,0	10,0	10	12,2	+	+
Воронежская область, выборы – 20.03.2005, барьер для партий – 5%								
Явка	59	41,7	42,9	42,3	40	45,9	-	-
“Родина”	21	24,5	24,0	24,3	25	21,0	-	-
“Единая Россия”	31	23,0	22,3	22,7	22	29,1	-	-
КПРФ	18	19,2	20,3	19,8	19	13,7	-	+
ЛДПР	7	6,0	5,6	5,8	6	6,0	+	+
блок СПС – “Яблоко”	5	6,0	6,4	6,2	5	2,7	*	+
блок “Справедливость”	4	5,4	5,5	5,5	5	6,4	+	+
Партия пенсионеров	2	3,6	4,1	3,9	4	3,2	+	+
Партия жизни	1	2,2	2,9	2,6	3	2,2	+	+
“Народная воля”	0	0,4	1,1	0,8	1	1,2	+	+
Против всех	11	9,6	8,0	8,8	10	11,9	+	+
Амурская область, выборы – 27.03.2005, барьер для партий – 3%								
Явка	62	40,5	41,4	41,0	40	37,9	+	-
“Единая Россия”	33	25,4	25,0	25,2	25	16,3	-	-
“Мы – за развитие Амурской области”	11	11,2	10,3	10,8	11	17,7	-	+
Аграрная партия	5	5,7	6,9	6,3	7	2,5	-	+

Продолжение табл. 6

	% собирающих голосо- вать, по данным опроса ♦	Первичный прогноз		Усреднен- ный прогноз	Итоговый прогноз	Резуль- тат	Соотношение прогноза и результата... ♦♦	
		метод 1	метод 2				выборов	опроса
КПРФ	9	11,4	11,9	11,7	11	13,2	+	+
ЛДПР	11	9,0	9,8	9,4	11	3,6	-	+
Партия пенсионеров	6	9,5	9,5	9,5	10	8,3	+	-
СПС	8	9,9	8,6	9,3	9	12,7	-	+
“Родина”	5	6,5	7,2	6,9	6	4,0	+	+
“За родное Приамурье”	2	2,6	3,4	3,0	2	5,1	-	+
<i>Против всех</i>	11	8,7	7,4	8,1	8	13,5	-	-
Москва, выборы – 4.12.2005, барьер для партий – 10%								
Явка	58	39,8	40,3	40,0	32	34,8	+	-
“Единая Россия”	46	39,7	39,7	39,7	44	47,3	-	+
КПРФ	12	17,1	16,7	16,9	14	16,8	+	+
“Яблоко”	13	15,9	17,0	16,5	16	11,1	-	-
ЛДПР	10	10,9	10,1	10,5	11	8,0	*	+
“Родина”	11	Снята с выборов						
Партия жизни	4	6,8	6,8	6,8	6	4,8	+	+
“Зеленые”	2	4,9	4,3	4,6	4	2,6	+	+
“Свободная Россия”	1	2,2	2,9	2,5	2	2,2	+	+
Партия социальной справедливости	0	1,9	1,4	1,7	2	1,2	+	+
“Народная воля”	0	0,7	1,1	0,9	1	0,6	+	+
Костромская область, выборы 4.12.2005, барьер для партий – 4%								
Явка	62	34,7	36,2	35,5	33	39,3	-	-
Партия пенсионеров	19	Снята с выборов						
“Единая Россия”	40	40,5	35,4	38,0	36	30,0	-	-
КПРФ	13	17,3	18,6	18,0	18	17,5	+	-
Аграрная партия	2	8,0	10,6	9,3	8	11,7	-	-
“Родина”	8	12,3	12,1	12,2	13	9,1	-	-
ЛДПР	7	8,2	7,9	8,0	9	8,6	+	+
Партия жизни	2	3,2	3,5	3,4	3	4,7	*	+
СПС	2	3,1	3,6	3,4	4	2,9	*	+
“Народная воля”	1	1,9	2,8	2,4	2	0,8	+	+
<i>Против всех</i>	7	5,4	5,6	5,5	7	10,2	-	+
Ивановская область, выборы 4.12.2005, барьер для партий – 4%								
Явка	66	39,7	41,5	40,6	39	42,5	-	-
“Единая Россия”	40	32,4	28,9	30,6	32	32,1	+	-
ЛДПР	19	19,3	21,6	20,5	20	13,0	-	+
КПРФ	12	13,1	13,7	13,4	12	11,1	+	+
“Родина”	7	9,8	9,2	9,5	11	10,5	+	-
Партия пенсионеров	5	8,0	7,9	8,0	7	9,6	+	+

Окончание табл. 6

	% собирающихся голосовать, по данным опроса❖	Первичный прогноз		Усредненный прогноз	Итоговый прогноз	Результат	Соотношение прогноза и результата...❖❖	
		метод 1	метод 2				выборов	опроса
СПС	4	6,3	6,2	6,2	6	5,4	+	+
“Патриоты России”	2	3,2	3,8	3,5	4	3,6	-	+
Объединенная промышленная партия	0	0,9	1,9	1,4	1	2,5	+	+
Против всех	11	7,0	6,8	6,9	7	9,6	+	-
Новосибирская область, выборы 11.12.2005, барьер для партий – 7%								
Явка	60	39,3	42,2	41,0	40	35,5	-	-
“Единая Россия”	42	32,5	31,5	32,0	31	33,1	+	-
КПРФ	19	22,2	23,7	23,0	22	21,7	+	+
Аграрная партия	13	18,0	16,2	17,1	17	13,4	-	-
ЛДПР	12	9,6	9,7	9,7	11	9,7	+	+
“Родина”	4	7,0	5,9	6,5	6	6,9	+	+
СПС	3	2,6	3,0	2,8	3	2,7	+	+
“Народная воля”	1	0,9	1,6	1,3	1	0,9	+	+
Против всех	7	7,2	8,4	7,8	9	8,8	+	+
Тверская область, выборы 18.12.2005, барьер для партий – 5%								
Явка	56	35,5	35,2	35,3	33	34,3	+	-
“Единая Россия”	43	33,5	34,0	33,7	38	33,2	-	-
КПРФ	16	18,4	20,4	19,4	16	14,7	+	+
ЛДПР	15	13,9	13,1	13,5	12	7,4	-	+
“Народная воля”	3	7,5	7,9	7,7	9	7,8	+	-
“Родина”	5	8,3	6,2	7,2	7	9,0	+	+
СПС	3	6,9	5,6	6,3	5	3,2	*	+
Аграрная партия	3	3,4	4,6	4,0	4	5,2	*	+
Партия жизни	1	2,2	2,9	2,5	2	3,7	+	+
Против всех	10	5,8	5,4	5,6	7	8,2	+	-
Челябинская область, выборы 25.12.2005, барьер для партий – 5%								
Явка	62	38,2	41,0	39,6	40	32,1	-	-
“Единая Россия”	55	49,5	45,3	47,4	50	52,0	+	-
КПРФ	15	15,9	17,5	16,7	14	12,6	+	+
ЛДПР	9	12,6	12,7	12,6	10	9,0	+	+
“Родина”	2	5,9	4,8	5,4	7	7,0	+	-
“Яблоко”	3	3,5	3,4	3,4	4	2,3	+	+
СПС	2	2,2	2,1	2,1	2	1,9	+	+
Социал-демократическая партия	0	1,5	1,6	1,6	2	1,8	+	+
Против всех	13	9,0	12,6	10,8	11	10,4	+	+

❖ Доля собирающихся голосовать за различные партии (от числа определившихся с выбором) и идти на выборы (от всех опрошенных).

❖❖ “+” – отклонение прогноза от результата не превышает 3 пп. “-” – отклонение прогноза от результата превышает 3 пп.

- уровень и динамика популярности партии за пределами данного региона;
- политический спектр кампании (разнообразие партий, богатство выбора);
- наличие или отсутствие конкуренции с идейно близкими партиями, претендующими на тот же сегмент электорального поля;
- популярность региональных лидеров партии;
- поддержка регионального отделения партии ее федеральными лидерами;
- доступ партии к СМИ и другим информационным ресурсам;
- финансовые ресурсы партии;
- наличие у партии федерального административного ресурса;
- наличие у партии регионального административного ресурса (губернатор);
- прочие административные ресурсы;
- поддержка партии со стороны популярных, авторитетных в регионе людей;
- событийный контекст кампании, атмосфера в регионе;
- эффект “спирали молчания”;
- динамика рейтинга партии в период избирательной кампании;
- другое (какие-либо особенности данного региона).

Обсуждая имеющуюся информацию, участники экспертной сессии (авторы данной статьи, занимающиеся в проекте “Геовыборы” математической обработкой и аналитической интерпретацией данных) выделяют для каждой из партий те факторы, которые могут улучшить или ухудшить ее электоральные перспективы, и принимают решение о введении понижающих или повышающих коэффициентов для той или иной партии.

Расчеты с поправочными коэффициентами и представляют собой окончательный прогноз. При этом влияние поправочных коэффициентов, как правило, невелико (в пределах 1–2%) и используется скорее для уточнения расчетных показателей, нежели для их радикального пересмотра (который делается лишь при наличии очень веских оснований).

Результаты применения методик: возможности и ограничения

Вышеописанная методика заметно отличается от традиционного подхода к электоральному прогнозированию. Очевидно и неизбежно возникают вопросы о ее эффективности в целом, и, в частности, о необходимости проведения стольких (и таких) итераций. Ниже мы попытаемся дать ответы на эти вопросы, сопоставив ответы участников последних предвыборных опросов на вопрос об их электоральных намерениях, первичные и итоговые прогнозы и официальные результаты выборов, прошедших весной и осенью 2005 года¹. Для этого из совокупности прогнозов по десяти регионам, в которых проводились исследования в 2005 году, выделим такие прогнозы, которые отличаются от результатов голосования и явки более чем на 3 пп., а также такие, которые отличаются более чем на 3 пп. от доли респондентов, заявивших о своем намерении голосовать за партию (или участвовать в голосовании), по данным опроса. Оговоримся, что выбранные нами в качестве своего рода критерия точности прогнозов 3 пп. – цифра достаточно условная, мы осознанно задавали чрезвычайно жесткие требования, заметно отличающиеся даже от статистической погрешности в данных исследованиях (которая при выборке в 1000 человек в каждом регионе составила 4,2%). Выделим также особо ситуации, где прогноз неверно предсказывал преодоление партией избирательного барьера (даже если в этом случае расхождение между прогнозом и результатом составляло менее 3 пп.) – в приводимой ниже таблице эти ситуации отмечены звездочками.

Сначала несколько слов об эффективности применения данной методики к прогнозированию уровня **явки** на выборы. Из десяти прогнозов пять оказались весьма близкими к реальному уровню электоральной активности жителей регионов – отклонения между прогнозами и результатами не превысили 3 пп., по одному прогнозу (Ивановская область) это отклонение составило 3,5 пп., а четыре

¹ Следует отметить, что в “весенней” сессии методика прогнозирования незначительно отличалась от “осенней”, которая и описана выше. В частности, в первой методике построения первичных прогнозов при расчете доли голосующих “против всех” учитывалась позиция респондентов, которые на вопрос о доверии партиям отвечали: “ни одной не доверяю” (теперь эта позиция не учитывается). Во второй методике не учитывались ответы респондентов на вопрос о доверии лидерам партий. В ситуациях, когда партия отстраняется от участия в выборах, прогноз явки стал рассчитываться с учетом заявлений сторонников этой партии о том, что в случае ее неучастия в выборах они голосовать не придут (в “весенней” сессии этот параметр не учитывался).

прогноза – в Воронежской, Костромской, Новосибирской и Челябинской областях – существенно разошлись с результатами.

При этом во всех регионах прогнозы явки – как первичные, так и после процедуры присвоения им экспертных коэффициентов – существенно отличаются от декларируемой респондентами во время опроса готовности прийти на избирательные участки и все равно оказываются ближе к действительным результатам, чем данные опроса.

Во всех ситуациях (как точных, так и неточных прогнозов) в ходе экспертной сессии первичный прогноз явки, как правило, несколько занижался, то есть ему присваивались понижающие коэффициенты. Отметим, что в трех случаях из четырех, когда отклонение итогового прогноза от результата явки было существенным, первичные прогнозы оказались чуть ближе к результатам, чем прогнозы итоговые, с присвоенными экспертными коэффициентами, то есть можно предположить, что в этих случаях экспертная сессия сработала на ухудшение качества прогнозов. Однако если смотреть в целом, приведенная методика обнаруживает свою эффективность при прогнозировании явки населения на выборы; при этом введение экспертных коэффициентов в большинстве случаев себя оправдывает.

Что касается прогнозов **голосования по партиям**, то из 88 прогнозов 53 оказались весьма близки к реальным итогам (отклонения составили менее 3 пп.), в 35 случаях отклонения превышали 3 пп.; в целом это свидетельствует, полагаем, о неплохой прогностической эффективности нашей методики.

Однако рассмотрим более внимательно случаи с отклонениями. Даже при поверхностном взгляде на статистику наших прогнозов обнаруживается своего рода “системное отклонение” – причем сразу по нескольким партиям. Так, прогнозы по “Единой России” и ЛДПР чаще оказываются неточными, нежели наоборот: в случае с обеими партиями на четыре точных прогноза приходится шесть неточных, причем в Москве, согласно прогнозу, ЛДПР преодолевала необходимый 10%-ный барьер (мы предполагали, что она наберет 11%), а на деле эта партия оказалась за бортом нового состава Московской городской думы, собрав всего 8% голосов, – вроде бы разница между прогнозом и результатом не столь велика, однако в данной ситуации она оказалась принципиальной. По Аграрной партии все пять прогнозов оказались неточными;

в Амурской и Тверской областях ошибочно ожидалось, что партия преодолеет избирательный барьер, однако она этого сделать не смогла.

(Следует отметить, что по другим партиям соотношение точных и отклоняющихся прогнозов выглядит более благоприятным – так, по КПРФ на девять точных прогнозов приходится только два неточных, по “Родине” на восемь точных – три неточных).

В ситуации с *“Единой Россией”* следует отметить, что во всех случаях прогнозов по этой партии – как отклоняющихся, так и точных – итоговый прогноз оказывается заметно заниженным относительно доли тех, кто заявляет о поддержке этой партии по ходу опроса, и именно он в случае отклонения от результата почти всегда оказывается ближе к реальным итогам голосования, нежели прямая экстраполяция данных опроса. Единственное исключение составляет Москва, где результат “единороссов” оказался ближе к опросу, нежели к нашему прогнозу. Занижение потенциального результата по этой партии обусловлено, как уже говорилось выше, учетом такого фактора, как эффект “спирали молчания”, проявляющего себя в случае с “партией власти” наиболее ярко – как показывает опыт, многие участники опроса склонны лишь декларировать намерение голосовать за лидера и сильную партию, олицетворяющую власть, не претворяя это намерение в действительность.

Таким образом, практика занижения показателей “Единой России” – как в ходе построения первичных прогнозов, так и в ходе проведения экспертной сессии и выведения итогового прогноза – себя вполне оправдывает. Так на каком же этапе прогнозирования происходит сбой? Сравнение первичных и итоговых прогнозов не позволяет выявить какой-либо односторонней тенденции: в каких-то ситуациях в ходе экспертной сессии первичные прогнозы по “ЕР” завышали (например, в Воронежской и Тверской областях и в Москве), в каких-то – занижали (Костромская область), в каких-то и вовсе оставили без изменений (Амурская и Владимирская области); причем такая разнонаправленность наблюдается в ситуациях как успешных, так и неудачных прогнозов по этой партии. Однако отметим, что в трех регионах из шести, в которых прогноз по “единороссам” оказался не слишком удачным, избирательной кампании сопутствовали снятия с предвыборной гонки тех или иных партий (как прави-

ло, позиционирующих себя оппонентами “партии власти” и претендующих на немалую часть голосов избирателей)¹. Совершенно очевидно, что изменение состава участников предвыборной гонки накануне финиша существенно повышает уровень неопределенности всей предвыборной ситуации, в том числе влияя на степень качества прогнозов по одному из лидеров. Еще одним фактором неопределенности, срабатывающим практически во всех регионах, где “Единую Россию” поддерживает губернатор (а таковых сегодня большинство), становится использование административного ресурса; несмотря на то что во время экспертной сессии мы стараемся иметь этот фактор в виду, методики формализованного учета его влияния нет и быть не может.

ЛДПР на прошедших в 2004–2005 гг. выборах региональной законодательной власти в большинстве регионов демонстрировала весьма низкие результаты и явную потерю электората, если сравнивать ее электоральные показатели в этих регионах с выборами в Государственную думу 2003 года; по мере возможности мы старались учитывать эту тенденцию в прогнозировании. Как правило, итоговые прогнозы оказывались заниженными относительно доли респондентов, высказавшихся за ЛДПР в ходе опроса (в трех из шести неточных прогнозов и в двух из четырех точных), однако в ситуациях неудачного прогнозирования результаты этой партии оказывались еще ниже ожидаемых – на 3–7 пп. К тому же итоговые прогнозы в этих случаях, как правило, оказывались весьма близкими к первичным расчетам – нигде не превышая их более чем на 1 пп. (кроме Амурской области, где разница между усредненным первичным и итоговым прогнозами составила 2 пп.). В то же время в двух из четырех успешных ситуаций коррекция итоговых прогнозов по результатам экспертных сессий была больше 1 пп. – возможно, в случае с ЛДПР следует уделять больше внимания факторам, лежащим за пределами опросных данных.

Итоговые прогнозы по *Аграрной партии* практически во всех случаях существенно превышали

как показатели массового опроса, так и первичные расчеты. Основанием для этого служила не только конкретная предвыборная ситуация в конкретном регионе, но и выявленная в ходе региональных выборов осени 2004 г. тенденция к росту популярности АПР на региональном уровне, когда она нередко аккумулировала протестный потенциал². Однако в ходе выборов 2005 года – и весенней, и осенней волны – эта тенденция не повторилась; впрочем, говорить об ее отсутствии стало возможно лишь по прошествии определенного времени и по мере накопления статистики голосования за АПР в регионах. Кроме того, в ряде регионов (в частности, в Амурской и Костромской областях) аналогичную политическую роль играли другие партии, и именно они собирали оппозиционный электорат, что, вероятно, ослабило позиции АПР. Заметим, что отмеченные тенденции вполне возможно учесть в новых прогнозных сессиях в рамках предложенной технологии прогнозирования.

Голосование “*против всех*” в шести случаях из девяти было предсказано нами сравнительно точно, в трех случаях результаты существенно превышали прогнозы. При этом в двух регионах, где протестное голосование было предсказано неверно, по ходу кампании была снята “Родина” (Владимирская и Костромская области), в двух других регионах (Амурской и Ивановской областях) доля протестного голосования по опросу оказалась ближе к результатам выборов, нежели итоговый прогноз.

Кроме того, следует отметить, что при прогнозировании результатов для партий, набирающих небольшое число голосов (и, как правило, не преодолевающих избирательных барьеров), данная методика проявляет невысокую эффективность – в шести случаях партии, которым прочилось преодоление барьера, не смогли этого сделать (ЛДПР, АПР и блок “За родное Приамурье” в Амурской области, блок СПС и “Яблока” в Воронежской области, СПС – в Тверской, “Патриоты России” – в Ивановской области), в двух случаях барьер перешагнули те партии, от которых этого не ожидалось

¹ Например, во Владимирской области с выборов снята партия – “Родина”, о своем намерении голосовать за которую заявляли 9% от определившихся с выбором, в Москве – также “Родина” (11%), а в Костромской – Партия пенсионеров, являвшаяся главным оппонентом “Единой России” (19% от определившихся).

² В частности, на выборах в Читинской области и в республике Марий Эл АПР набрала по 12% голосов избирателей (против 5,5% и 7,8% на выборах в Госдуму в декабре 2003 года), в Иркутской области – 9% (против 2,5%), в Курганской – 8% (против 6,2%).

(СПС – в Рязанской и АПР – в Тверской области)¹. Что касается прогнозирования результатов для местных партий и блоков (к участию в осенних выборах, согласно новому закону, такие партии не были допущены), то из семи прогнозов четыре оказались весьма близки к реальным итогам, три – имели ощутимые отклонения.

Оговоримся, что при анализе отклонений мы старались смотреть на общие тенденции – безусловно, электоральная ситуация в каждом регионе специфична, и ее своеобразие неизбежно накладывает отпечаток на эффективность прогнозирования. Тем не менее, для решения нашей задачи – оценки эффективности используемой методики – уникальные ситуации оказывались менее ценными, чем проявляющие себя неоднократно закономерности, которые мы и постарались выделить. Однако даже беглый взгляд на приведенные данные показывает, что точность прогнозирования варьируется от региона к региону. Остановимся на двух наиболее ярких “индивидуальных” случаях, где количество неточных прогнозов преобладает над количеством точных – выборы в Костромской и Амурской областях. Эти ситуации отличает одна особенность: в обеих областях накануне выборов произошло снятие одного из фаворитов гонки, составлявшего заметную конкуренцию “Единой России”² (в Костромской области – Партии пенсионеров, в Амурской – блока “Мы – за развитие Амурской области!”), что уже существенно повысило неопределенность предвыборной ситуации и заметно осложнило прогнозирование исхода голосования в этих регионах. В Амурской области окончательно спутало все карты то, что 25 марта, уже после прогнозирования, упомянутый блок по решению Верховного суда был восстановлен в списках участников выборов (которые, напомним, были назначены на 27 марта). Совершенно очевидно, что в подобных обстоятельствах все наши рассуждения и прогнозы

оказались вовсе лишены какого-либо смысла и ценности...

Подводя итог, следует резюмировать: при всем разнообразии конкретных предвыборных ситуаций соотношение успешных и неуспешных прогнозов позволяет считать, что использование разработанной нами технологии реконструирования электоральных намерений избирателей в целом повышает адекватность прогнозов в сравнении с практикой прямой экстраполяции результатов последнего предвыборного опроса, а введенные в процедуру несколько итераций расчета прогнозов и технология присвоения экспертных коэффициентов себя оправдывают. Разработанная методика позволяет достаточно точно предсказать уровень явки, отразить иерархию предпочтений избирателей при голосовании, предсказать результаты голосования по партиям и протестное голосование. В то же время ее возможности сегодня выглядят несколько ограниченными применительно к предсказанию результатов “Единой России” и ЛДПР, а также партий, находящихся на грани прохождения избирательного барьера – возможно, для преодоления этих ограничений требуются модификация методики, расширение набора факторов, учитываемых при прогнозе, или что-то еще.

Дальнейшая работа по совершенствованию технологии прогнозирования выборов в региональные законодательные собрания должна, как сейчас представляется, сосредоточиваться прежде всего вокруг выявления специфики электорального поведения потенциальных сторонников различных партий. Но в долгосрочной перспективе качественные сдвиги в этой области могут скорее *сопровождать* институционализацию российских политических партий, формирование относительно устойчивых партийных привязанностей и дифференциацию политических субкультур, нежели *предварять* этот процесс. ■

¹ Эти ситуации отмечены в *табл. 6* звездочкой.

² Следует отметить, что еще в двух регионах, где произошло снятие партий с предвыборной гонки – в Москве и во Владимирской области, – с выборов были сняты партии хотя и заметные, но никак не относимые к фаворитам гонки, что отличает ситуацию в этих регионах от ситуации в Костромской и Амурской областях.

Р. Фрумкина

Уолтер Липпман: свободный коллективизм!

Липпман Уолтер. Общественное мнение. Пер. с англ. Т.В. Барчуновой; редакторы перевода К.А. Левинсон, К.В. Петренко. М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2004. 384 с.

Размышления об этой книге я начну с конца – ведь обычно именно в конце отзыва рецензент отмечает качество издания как такового – стиль, если книга написана по-русски, добротность перевода и отношение переводчика (и переводчика) к оригиналу, комментарии, справочный аппарат или его отсутствие и т. п.

Уолтер Липпман, блестящий журналист, политический философ и аналитик, написал эту книгу в 1922 году, уединившись в своем доме на Лонг-Айленде после изматывающей и, с его точки зрения, малорезультативной работы над программой политического урегулирования послевоенного мира, проделанной им в Париже.

Внутренний нерв книги – эффективность и объективность информации в демократическом обществе, где действует свобода печати и свобода самовыражения. Книга замыслилась как актуальный отклик на послевоенную ситуацию и была рассчитана на любого образованного читателя.

А теперь представьте себе, что вы переводите с русского на английский (или любой другой иностранный язык) тексты, актуальные в России в конце 80-х и отражающие ускоренный ход времени, свойственный этой эпохе, – например подборку статей из газеты "Московские новости" за первые перестроечные годы. Если бы вы занялись этим сегодня, вам пришлось бы комментировать чуть ли не каждый абзац. В газете мы читаем: "*Имярек* – председатель Комиссии по делам..." (*что это за Комиссия?*); "это выражение – перифраз недавнего выражения М.С. Горбачева" (*какого именно?*); "Илья Заславский (кто это?) не согласен с выступлением Гавриила Попова на вчерашнем митинге" (*где же взять текст этого выступления?*) и т. д.

Т.В. Барчунова, переводчик обсуждаемой здесь книги Липпмана, не только добросовестно перевела текст, но и взяла на себя труд прокомментировать в постраничных примечаниях имена и обстоятельства, мало или вовсе неизвестные нашему читателю (в некоторых случаях примечания при-

надлежат редакторам). Книгу открывает предисловие переводчика, весьма информативное и в данном случае совершенно необходимое. Среди прочего потому, что сама лексика американской и европейской культуры и политики периода попыток послевоенного урегулирования 20-х годов прошлого века нам не очень понятна.

Напомню, что для моего поколения, свидетелей Второй мировой войны, а затем войны "холодной", Липпман – это известный американский журналист, в адрес которого в течение десятилетий можно было читать и слышать исключительно проклятия, при том что сами тексты Липпмана были практически недоступны, поскольку находились в спецхране. И неудивительно: главный враг Липпмана – тоталитарное общество; пафос Липпмана – всегда либеральный, демократический и антиэтатистский.

Поэтому не так уж удивительно, что докторская диссертация В.О. Печатнова о Липпмане (она опубликована в виде монографии: *Печатнов В.О. Уолтер Липпман и пути Америки. М.: Международные отношения, 1994*) опередила "Общественное мнение" – первую книгу самого Липпмана, только сейчас переведенную на русский язык. В момент ее создания Липпман был вовсе не академически бесстрастным наблюдателем, а действующим политическим экспертом, готовым на конфликт ради отстаивания того, что он считал благом для Америки и мира, отнюдь не оправившегося от последствий мировой войны.

Разумеется, самое сложное – это поместить "Общественное мнение" Липпмана в такой содержательный контекст, который поможет понять, почему мы сегодня читаем эту книгу как классику. Заметим, что, называя текст классическим, мы характеризуем не столько сам текст, сколько его место в структуре знания, точнее – в структуре конкретной дисциплины. (В случае с Липпманом следовало бы говорить о нескольких разных дисциплинах, о чем ниже.) Собственно, именуя текст классическим, мы имеем в виду вовсе не текст как таковой, а его *функционирование в системе культуры*. Пока "Общественное мнение" было доступно только обитателям кабинетов на Старой площади (нынешние студенты уже спрашивают, *что* или *кто*

имеется в виду) или избранным, допущенным в спецхран, эта книга не могла быть *классикой*, поскольку была исключена из культурного процесса.

Теперь остается лишь удивляться тому, что между первой публикацией книги Г. Тарда “Общественное мнение и толпа” (1901) и ее переводом на русский язык (1905) прошло всего четыре года, а “Общественное мнение” Липпмана русскоязычному читателю пришлось ждать целых 82 года...

Те, кто впервые читает “Общественное мнение” Липпмана сегодня (за вычетом американистов и специалистов по истории журналистики), скорее всего, не подозревают, сколь значительно было в течение многих лет влияние Липпмана на формирование этого самого общественного мнения в США и не только. Сам же Липпман в высшей степени критически подходил к тому, насколько проявления общественного мнения, регистрируемые разными методами, отражают реальное содержание коллективных представлений.

При этом его не покидает доброжелательное трезвомыслие, что особенно отчетливо видно при чтении раздела, посвященного стереотипам. Это сегодня нам может показаться, что автор многословен, что примеры очень уж очевидны и т. п., – вспомним, что до эпохи массовых опросов (ее начало относят к 60-м годам прошлого века) оставалось почти сорок лет, а телевидения просто не было.

Пафос Липпмана всегда был направлен на поиск возможностей гармоничного сочетания интересов свободной личности и интересов государства. Необходимое вмешательство государства в социальную и хозяйственную жизнь США в период Первой мировой войны Липпман считал сугубо временной мерой. С его позиций даже “Новый курс” Рузвельта следовало трактовать как излишнее присутствие государства в экономике страны. Как подлинный либерал Липпман полагал необходимым, привлекая государство для участия в экономической и социальной жизни, избегать как крайностей политики *laissez faire*, так и централизации власти. Этот курс он называл “свободным коллективизмом”.

В “Общественном мнении” эти темы не являются главным предметом анализа и обсуждения, но необходимо представлять себе систему убеждений Липпмана, чтобы оценить его скептицизм по отношению к общественному мнению, которое в немалой степени и сводилось, и сводится к воспроизведению доминирующих в социуме стереотипов.

Здесь Липпман показал себя превосходным социальным психологом. В известном смысле можно

утверждать, что последующие изыскания лишь подтвердили его интуиции, касающиеся способности человека воспринимать сходства и различия, формировать мнения и пристрастия, противостоять тому, что с первого взгляда кажется очевидным, и т. п.

Чрезвычайно привлекательной выглядит вера Липпмана в изначальную способность человека к сознательному выбору. Она сочетается с трезвостью оценок, касающихся подверженности человека влиянию пропаганды и чужих мнений, ситуативным страхам и опасениям.

Большинству из нас мало известны имена современных Липпману политических и общественных деятелей и плохо понятны примеры из истории Первой мировой войны, приводимые им в подтверждение того или иного тезиса. Не забудем, однако, что для его читателей это были персонажи, не менее известные, чем для нас Маргарет Тэтчер или Саддам Хусейн, а ровесниками Липпмана были люди, сражавшиеся на Марне, пережившие газовые атаки и мечтавшие о гарантиях мира. Сам же он к моменту написания обсуждаемой книги был соавтором знаменитых “Четырнадцать пунктов” – американской программы развития послевоенного мира.

В истории науки не так давно обозначилась тенденция учитывать не только “готовое знание”, достигнутое на определенный момент, но и тот фон, на котором протекала деятельность по его “производству”. Читая “Общественное мнение” Липпмана сегодня, мы должны задуматься об общемировом научном контексте, в котором этот текст создавался. Во времена молодого Липпмана не было слова “междисциплинарность”. Но “Общественное мнение”, как и другие довольно хорошо известные труды ученого, – это как раз междисциплинарные работы. Видимо, именно поэтому его имя отсутствует в отечественных трудах по истории социологии (о чем Т.В. Барчунова пишет в предисловии). В самом деле, то, чем более всего озабочен Липпман – осознанное существование информированных граждан в свободной, демократической стране, – это проблема, которая не может быть сформулирована как пребывающая в четких границах сложившихся ранее и ныне сотрудничающих дисциплин.

В условиях массовизации сознания и нарастания опасности влияния стереотипов, которые благодаря сегодняшним электронным носителям распространяются особенно широко и быстро, книгу Липпмана, без сомнения, можно считать “очень своевременной”.

А. Ослон

Уолтер Липпман

о стереотипах:

выписки из книги “Общественное мнение”

Предварительные замечания к выпискам

О книге

Идея перевести и издать знаменитую книгу Уолтера Липпмана обсуждалась с Геннадием Семеновичем Батыгиным в ходе разговоров о книжной серии Фонда “Общественное мнение”, но он, честно говоря, не проявлял особого энтузиазма. По его словам, Липпман все-таки был скорее журналистом, а в серии Батыгин хотел видеть именно социологическую классику. У меня была другая точка зрения: мне казалось, что наши издания должны хотя бы пунктиром обозначить предметное поле Фонда, и присутствие книги Липпмана* в этом абрисе просто требовалось – хотя бы из-за бесконечного числа ссылок на нее в самой разной литературе, а также названия, очевидным образом переключаящегося с названием Фонда.

Много позже, уже когда Геннадия Семеновича не стало, я понял, почему он не выражал особого желания издавать Липпмана. Он-то прекрасно сознавал, как трудно сделать качественный перевод текста, вышедшего из-под пера хорошо, почти художественно пишущего автора. Недаром над книгой И. Гоффмана “Анализ фреймов”, тоже очень непростой по языку, он сам – как редактор – напряженно работал более двух лет.

Он предвидел трудности и, видимо, именно их имел в виду, говоря о журналистском компоненте творчества Липпмана.

Тем не менее книга Липпмана была переведена, издана и заняла свое законное место на полке литературы об общественном мнении. Правда, полка эта полупустая, так как переводить дорого, а писать некогда. Да особо и некому.

О стереотипах

Общепризнано, что понятие “стереотип” ввел в обиход именно Уолтер Липпман. *“И хотя Липпман не был ни первым, ни единственным автором, постулировавшим наличие неких “когнитивных карт”, опосредующих и направляющих процесс социального познания, предложенный им термин приобрел исключительную, причем растущую популярность. Так, в 1999 году на конгрессе Европейской ассоциации экспериментальной социальной психологии, проходившем в Оксфорде, из 33 симпозиумов 13 были сфокусированы на проблематике стереотипов, предубеждений и дискриминации”***. В своей книге “Общественное мнение” он предвосхитил основные смыслы, которые в дальнейшем исследователи обнаружили в стереотипах, а само понятие прочно вошло в обиходный язык***.

Но сам Липпман – не “чистый” исследователь, и его книга – не научный трактат. Она скорее

* Липпман У. Общественное мнение. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2004.

** Доицов АИ., Стефаненко ТГ. Социальные стереотипы: вчера, сегодня, завтра / Социальная психология в современном обществе. М.: Аспект-Пресс, 2002. С. 76.

*** Надо отметить, что в 20–30-е годы XX столетия физиологическая школа И.П. Павлова активно занималась изучением феномена, названного Павловым “динамическим стереотипом”, что означало цепь нервных следов от прежних раздражителей, срабатывающих, в отличие от условных и безусловных рефлексов, в отсутствие внешнего стимула. (Судаков КВ. Динамические стереотипы, или Информационные отпечатки действительности. М.: ПЕР СЭ, 2002). Содержательная связь между “динамической стереотипией” Павлова и стереотипами Липпмана представляется достаточно прозрачной, но нам неизвестны специальные исследования на эту тему.

манифест определенного мировоззрения, сформировавшегося у автора в результате богатого жизненного опыта и благодаря его исключительному здравомыслию. Липпман ничего не доказывает — он просто излагает свое представление об устройстве социального мира, отталкиваясь от четко обозначенной исходной позиции: *“Итак, вот ключ к нашему исследованию. Мы допускаем, что человеческие поступки основываются не на прямом*

Мы допускаем, что человеческие поступки основываются не на прямом и очевидном знании, а на картинах, которые индивид рисует сам или получает от кого-то другого. Если в его атласе говорится, что мир плоский, он не станет близко подплывать к тому месту, которое он полагает краем земли, опасаясь свалиться

и очевидном знании, а на картинах, которые индивид рисует сам или получает от кого-то другого. Если в его атласе говорится, что мир плоский, он не станет близко подплывать к тому месту, которое он полагает краем земли, опасаясь свалиться” (с. 46). В этих “картинах мира” мир отличается от реального, беспорядочного: он расчленен на категории, и категориям присвоены ярлыки. Этот “внутренний” мир субъективен и недостоверен, но зато он, по крайней мере, обозримый, устойчивый, в нем можно ориентироваться и действовать. Базовые элементы этого упрощенного мира Липпман назвал стереотипами, обыгрывая все смыслы этого типографского термина*, обозначающего твердую копию, снятую с чего-то реального и предназначенную для многократного получения с нее отпечатков (то есть копий копий).

Задолго до возникновения когнитивных наук Липпман пришел к пониманию того факта, что, воспринимая мир, человек не способен “объять необъятное”. Преодолевая разнообразие мира, он воспринимает только то, что ожидают воспринять его стереотипы, чем подтверждает ожидания и в результате еще сильнее укрепляется в своих стереотипах. Это итерационный процесс распознавания знакомого в новом и превращения его в но-

вое знакомое. Он начинается в ходе первичной социализации с освоения опыта взрослых воспитателей и продолжается всю жизнь. Мы видим мир так, как нас научили его видеть, вносим свои поправки и учим своих детей. Наши поправки обусловлены не только тем, что мир (как нам кажется) меняется, но и тем, что мы обмениваемся с окружающими людьми опытом восприятия и интерпретации мира. Так происходят распространение, укоренение и социальная синхронизация стереотипов, за счет чего стереотипы затвердевают, приобретают характер очевидности и несомненности. Стереотипы объединяются в системы стереотипов, которые тоже являются стереотипами и предстают в виде повседневных укладов, верований, учений, социальных институтов и т. д. И так вплоть до стереотипа, охватывающего все системы стереотипов и известное под названием “социальная реальность”.

Содержательное богатство и объяснительная сила понятия “стереотип” проявляются в тексте Липпмана в полной мере, хотя, напомним, книга его была издана в 1922 году. Через это понятие проясняется природа сил притяжения внутри социальных мы-групп, участники которых спаяны общими системами стереотипов и сходным образом идентифицируют как “внешний мир”, так и смысл самих мы-групп. Становится понятно, почему для стереотипов характерны устойчивость и сопротивляемость изменениям, проявляемые в виде защитных эмоциональных реакций. Выявляется скрытое действие стереотипа как ведущего куда-то “поводыря”, как матрицы, предопределяющей не только восприятие, но реакции, мнения, действия не осознающих этого людей.

Эти и многие другие аспекты и оттенки понятия “стереотип” стали благодаря Липпману интеллектуальным достоянием не только исследователей, но и всех, кто имеет дело с социальной природой, — начиная с журналистов и кончая политиками. Особенно это касается так называемых социальных стереотипов, “программирующих” межличностные и межгрупповые отношения, в том числе предубеждения и предрассудки, встающие между социальными группами, нациями, странами, расами и т. д. И, конечно же, липпмановские стереотипы дают возможность лучше понимать закономерности формирования и проявления общественного мнения.

* Стереотип (от греч. stereos — “твердый” + typos — “отпечаток”) — монолитная печатная форма, копия с типографского набора или клише, используется для ротационной печати многотиражных изданий.

Об общественном мнении

Представляется очевидным, что стереотипы оказывают значительное, если не решающее, влияние на формирование мнений. Особенно очевидно это для тех, кто занимается массовыми опросами и имеет дело с ответами респондентов на сотни и сотни самых разных вопросов.

Дело в том, что каждый человек в отдельности, как неоднократно подчеркивает Липпман, может выступать в качестве специалиста или эксперта только по каким-то узким секторам реальности. А опросы включают в себя вопросы заведомо более широкого тематического спектра. Поэтому получается, что на какой-то вопрос продуманные и обоснованные ответы могут давать лишь немногие респонденты, компетентные именно в этой проблеме. Каким же образом отвечают на этот вопрос остальные, составляющие обычно подавляющее большинство? Часть из них (относительно небольшая) уходит в “затрудняюсь ответить”. А остальные... отвечают, причем их ответы неслучайны: при повторном обращении они воспроизводятся, как, впрочем, воспроизводятся статистические распределения по ответам на вопрос на разных выборках.

Этот феномен – результат работы механизма стереотипов, срабатывающих как в ходе опросов, так и во множестве жизненных ситуаций, когда человек поставлен перед необходимостью дать ответ на вопрос, в котором он слабо разбирается. Можно утверждать, что каждый человек оказывается в роли специалиста гораздо реже, нежели в ситуациях, когда ему приходится ориентироваться спонтанно и приблизительно, иметь и даже выражать свое некомпетентное мнение. В таких случаях приходится пользоваться распространенными среди других людей и заимствованными у них заготовками стереотипных формул, объяснений, оценок и т. д. Именно понятие “стереотип” дает возможность объяснить, “...как на поток поступающих извне сообщений влияют уже закрепившиеся образы, предрассудки и предубеждения, которые служат орудием интерпретации и расширения этих сообщений и, в свою очередь, энергично направляют игру воображения и само видение событий” (с. 50).

Такие ходовые, стереотипные мнения Липпман называет “общественными мнениями” – с маленькой буквы, полагая, что из них “...кристаллизуется то, что называется Общественным Мнением, формируется то, что можно назвать Государст-

венной Волей, Групповым Сознанием, Общественной Целью” (с. 51). Вот что он об этом пишет: “Характеристики внешнего мира, которые вытекают из поведения других людей постольку, поскольку это поведение касается нас самих, зависит от нас или интересно нам, мы можем в первом приближении назвать общественными делами (*public affairs*). Картины в головах этих людей, образы их самих, других людей, их потребностей, целей, взаимоотношений – это общественные мнения. Картины, в соответствии с которыми действуют группы людей или индивиды, действующие от имени групп, – это Общественное Мнение с большой буквы” (с. 50).

Для Липпмана центральным является вопрос о том, как формируется именно Общественное Мнение, на котором зиждется демократически устроенное общество. Его больше всего беспокоит, что “...демократическая теория в своей исходной форме никогда всерьез не рассматривала проблему, возникающую в связи с тем, что картины в головах людей не являются механическим отображением окружающего их мира” (с. 51), а главная проблема, по его мнению, – в том, как добиться, чтобы в ЕГО обществе Общественное Мнение формировалось, влияло и учитывалось бы разумно и рационально, будь то сферы управления или политики. Ради этого он, собственно, и писал эту кни-

Картины в головах этих людей, образы их самих, других людей, их потребностей, целей, взаимоотношений – это общественные мнения. Картины, в соответствии с которыми действуют группы людей или индивиды, действующие от имени групп, – это Общественное Мнение с большой буквы

гу (как, впрочем, и другие свои произведения*); как уже отмечалось, он был не теоретиком, а общественным деятелем, с талантом видеть проблемы в теоретическом ракурсе. Впрочем, его идеи на этот счет требуют отдельного анализа, а в данной публикации речь идет только об их фундаменте – теории стереотипов.

* Например: Липпман У. Публичная философия. М.: Идея-пресс, 2004.



О выписках

Чтение глубоких и мудрых книг исстари сопровождалось разного рода пометками на полях, подчеркиваниями ключевых фраз, выписками цитат и т. д. Вся эта читательско-аналитическая работа стала неизмеримо эффективнее при работе с текстом не на бумаге, а в компьютере, когда вместо трудоемкого выписывания стало возможным одним движением выделять и выносить целые фрагменты, изменять исходный текст в соответствии с собственными интересами и соображениями. В том числе по-своему разделять на абзацы, вводить более детальную рубрикацию, форматировать, делать шрифтовые и цветные выделения и т. д. Кто-то скажет, что это похоже на насилие над авторским текстом. Но ведь авторы для того и пишут, чтобы читатели работали с их текстами, и, если такая работа приводит к существенной трансформации исходного текста, то это всего лишь означает, что рождается новый текст, в котором наряду с унаследованными качествами появляются дополнительные – внесенные читателем под собственную ответственность и с соблюдением необходимого респекта по отношению к автору.

Предлагаемые ниже выписки из книги Липпмана сделаны из части 2 – “Стереотипы” (главы 6–9). По сравнению с оригиналом в них отсутствуют многие фрагменты, связанные в основном с актуальными во время написания книги историческими реалиями. При этом введены тематические рубрики (в

квадратных скобках), делающие текст прозрачным; разделение на абзацы – более детальное, а примеры самого Липпмана, иллюстрирующие ход его мысли, обозначены втяжкой. Нумерация параграфов внутри глав оставлена без изменений, что дает возможность следить за исходным текстом книги.

По ходу дела оказалось, что в русском переводе есть не совсем ясные места, – это связано, конечно, со сложностью текста Липпмана, многозначного и богатого на оттенки. Я обратился за помощью к профессиональному лингвисту – Михаилу Ослону – и он внес в перевод некоторые коррективы.

К наиболее заметным из них относится выражение “blind spot”, ранее переводившееся как “слепая зона” и сейчас замененное на “слепое пятно”. Дело в том, что этот физиологический термин, обозначающий место выхода зрительного нерва из сетчатки глаза, в котором нет светочувствительных элементов и, следовательно, восприятия световых раздражений, указывает еще и на парадокс, часто привлекающий внимание (см., например, труды Н. Лумана, У. Матураны и др.). Он состоит в том, что в поле зрения глаза имеется “дыра”, которая, однако, не ощущается и не осознается. Она заполняется нашим “домыслом”, и мы не видим то, что мы не видим! Метафора “слепое пятно” часто используется, когда говорят о факторе, существенном для восприятия, познания и ориентации, но остающемся ненаблюдаемым, незримым. И ровно это имеет в виду Липпман, говоря в главе 8 о теневой стороне стереотипов.

Еще одно изменение связано со словом “code”: было взято значение “код”, а не “кодекс”, так как последнее чаще обозначает не только кодифицированные (то есть превращенные в шаблоны и общепринятые), но и документально оформленные правила, нормы, определения и пр. Из контекста ясно, что Липпман чаще имеет в виду социальные детерминанты, функционирующие в обществе именно в неявном, неформализованном виде, то есть то, что в наше время иногда именуется “культурными кодами”.

Выписки из главы 6 “Стереотипы”

1. [Парадоксы восприятия]

[Узкая рамка восприятия дополняется воображением]

Каждый из нас живет и работает на небольшом участке нашей планеты, вращается в узком кругу зна-

комых и из этого узкого круга знакомых лишь немногих знает достаточно близко. Если происходит какое-то значимое событие, то мы в лучшем случае можем наблюдать определенную его сторону или аспект. То же самое можно сказать о важных участниках таких событий – людях, которые составляют договоры, принимают законы и отдают приказы, равно как и об адресатах этих событий, то есть тех, кому адресованы приказы и для кого заключаются договоры и принимаются законы.

Наши мнения покрывают значительно большее пространство, более длительное время и большее число предметов, чем мы можем непосредственно наблюдать. Тем самым нам приходится склеивать их из сообщений других людей и собственного воображения.

[Недостоверность восприятия: свидетели ошибаются]

Однако даже непосредственные свидетели события вовсе не являются наивными наблюдателями.

За последнее время было собрано огромное количество интересных материалов о надежности свидетельских показаний, из которых следует, что достоверность показаний зависит от типа свидетелей и событий, а также от типа восприятия. Так, оказывается, что малонадежно осязательное, обонятельное и вкусовое восприятие. Слух человека ненадежен в оценке источника и направления звука. А когда он слушает разговор других людей, то “слова, которые не слышит, он добросовестно реконструирует. Пропущенные слова он замещает такими, которые соответствуют его представлению о содержании разговора”. Даже зрительное восприятие может быть ошибочным, как это происходит при идентификации, узнавании, оценке расстояния или количества, например при оценке размера толпы. Если человека специально не обучали, то чувство времени у него также зависит от обстоятельств. Все эти дефекты восприятия осложняются проделками памяти и неизменно творческим характером воображения.

Опыт показывает, что очевидец привносит в описание что-то от себя, а потом представляет это как впечатление от описанного события. То есть обычно то, что выдается за объяснение события, в действительности является его видоизменением. Лишь немногие факты целиком приходят в наше сознание извне. Большинство же, видимо, хотя бы отчасти конструируется в сознании. Сообщение о событии – это некий синтез познающего и по-

знаваемого, в котором роль наблюдателя всегда избирательна и обычно созидательна. То, что мы видим, зависит от того, где мы находимся и к чему привык наш глаз.

[Новое и незнакомое воспринимается неразборчиво]

Незнакомая сцена подобна миру ребенка: это “некая огромная, пестрая, жужжащая неразбериха”. Именно так, по словам Джона Дьюи, взрослый человек воспринимает любой новый предмет, если он действительно нов и непонятен.

Иностранные языки, которых мы не понимаем, всегда кажутся нечленораздельным бормотаньем, не поддающимся делению на отдельные группы звуков.

Крестьянин, оказавшийся в центре большого города, сухопутный житель, попавший на корабль, человек, не разбирающийся в спорте и сидящий на матче между двумя закоренелыми болельщиками, сталкиваются с аналогичной проблемой.

Новичку в первый день работы на фабрике представляется полной неразберихой хорошо организованный производственный процесс. Путешественнику, прибывшему в чужие края, все незнакомые люди другой расы кажутся на одно лицо.

Если пастух распознает каждую овцу в своем стаде, то посторонний заметит только очень резкие различия между этими животными.

То, что нам непонятно, представляется расплывчатыми пятнами или мельканием.

Лишь немногие факты целиком приходят в наше сознание извне. Большинство же, видимо, хотя бы отчасти конструируется в сознании

[Восприятие происходит через стереотипы]

Таким образом, проблема обретения вещами смысла или, иначе говоря, формирования навыка понимания является проблемой привнесения (а) *определенности и различия*, (б) *непротиворечивости* или *стабильности* значения в то, что первоначально представляется смутным и изменчивым.

Обычно сначала мы даем предмету определение – и лишь затем видим его, а не наоборот. В огромном шумном многоцветии внешнего мира мы

вычленим то, что уже было определено нашей культурой.

Мы воспринимаем предметы через стереотипы нашей культуры.

2. [Программы восприятия]

[Восприятие фильтрует информацию]

Поскольку мы не можем как следует понять действия других людей, пока не узнаем, что, по их мнению, они знают, то для того чтобы дать справедливую оценку, мы должны оценить не только известную им информацию, но и сознание, через которое они ее отфильтровали. Ведь существующие типы, принятые образцы (*patterns*), стандартные варианты интерпретации перехватывают информацию на ее пути к сознанию.

[Восприятие распознает усвоенное]

Безусловно, существует некоторая связь между событиями, происходящими вовне, и сознанием, через которое они пропускаются,

точно так же как на каком-нибудь сборище радикалов всегда присутствуют длинноволосые мужчины и коротко стриженные женщины. Но для торопливого наблюдателя достаточно и самой поверхностной связи. Если среди публики окажутся две коротко стриженные женщины и четыре бородатых мужчины, для репортера, знающего об особенностях внешнего вида членов данного общества, это будет собрание коротко стриженных женщин и бородатых мужчин.

Существует связь между нашим восприятием и фактами внешнего мира, но эта связь обычно носит странный характер.

Человек редко смотрит на пейзаж, если у него нет необходимости оценить, насколько данная территория пригодна для строительства и на какие строительные участки ее можно разделить. Но он любит пейзажи на картинах, висящих в его гостиной. Глядя на них, он привыкает думать о пейзаже как о розовом закате или о посеребренной лунным светом сельской дороге, ведущей к церкви. Предположим, ему пришлось поехать в деревню. Целый день он не видит ни единого пейзажа. И вот, когда день близится к концу и заходящее солнце окрашивает горизонт в розовые тона, он узнает знакомый пейзаж и вскрикивает от восторга. Но два дня спустя, пытаясь припомнить увиденное, он вероятнее всего вспомнит какой-то пейзаж из гостиной.

Если этот человек не был пьян, не спал или не находился в состоянии умопомрачения, то он действительно видел закат. Но он увидел и запомнил из него в основном то, чему его научило созерцание написанных маслом картин, а не то, что увидели бы и запомнили художник-импрессионист или утонченный японец. А японец и художник, в свою очередь, тоже смогли бы увидеть в пейзаже в основном те детали, которые предусмотрены усвоенной ими формой, если только они не относятся к редкой категории людей, обладающих способностью показывать человечеству новые способы видения.

Необученный наблюдатель вычленил из внешнего мира те знаки, которые он может распознать. Знаки являются символами идей, а эти идеи мы наполняем своим запасом образов. Мы не столько видим данного человека и данный закат, сколько замечаем, что данный предмет – это человек, а данное явление – это закат, а затем видим в основном то, что уже имеется в нашем сознании.

3. [Когнитивная экономия]

Это связано с экономией усилий. Ведь попытка увидеть все вещи заново и в подробностях, а не как типы и обобщения, утомительна, а для занятого человека практически обречена на провал.

[Редкие случаи отказа от типизации]

В кругу друзей и в отношениях между товарищами или соперниками нет способа подменить чем-либо индивидуализированное понимание или как-то сэкономить на нем. Те, кого мы любим и кем восхищаемся, в большинстве своем – это мужчины и женщины, сознание которых густо населено главным образом личностями, а не типами. Эти люди знают скорее нас самих, а не классификацию, под которую нас можно подвести.

[Стереотипы задают систему типизаций]

Но современная жизнь полна пестроты и спешки. Кроме всего прочего, очень часто люди, связанные друг с другом жизненно важными отношениями (работодатель – наемный работник, государственное лицо – избиратель), отделены друг от друга значительным расстоянием. И у них нет ни времени, ни возможности для близкого знакомства. Поэтому, усмотрев в каком-то человеке знакомую, свойственную определенному типу черту, мы восполняем отсутствующую информацию о нем с помощью стереотипов, содержащихся в нашем сознании.

[Стереотипы задают априорные определения]

Самые тонкие и самые распространенные механизмы воздействия – это те, что создают и поддерживают репертуар стереотипов. Нам рассказывают о мире до того, как мы его видим. Мы воображаем большинство вещей до того, как непосредственно сталкиваемся с ними.

И если полученное нами образование не помогает четко осознать существование этих предубеждений, то именно они управляют процессом восприятия. Они маркируют объекты либо как знакомые, либо как незнакомые, усугубляя это различие: слегка знакомое подается как очень близкое, а чуть-чуть непривычное – как абсолютно чуждое. Эти различия вызываются к жизни с помощью мелких примет, варьирующихся в диапазоне от подлинных признаков до туманных аналогий. Они наводняют свежее восприятие старыми образами и проецируют на мир то, что было сокрыто в памяти.

[Доверие стереотипам]

Большое значение имеют характер стереотипов и доверчивость, с которой мы их используем. А это, в конечном итоге, зависит от обобщающих моделей, из которых складывается наша философия жизни.

Если, согласно этой философии, мы предполагаем, что мир закодирован с помощью кода, которым мы владеем, то мы, вероятно, будем описывать мир так, как будто он управляется нашим кодом.

Но если, согласно нашей философии, каждый человек – это только незначительная часть мира, а человеческий разум улавливает в грубую сеть идей в лучшем случае только отдельные стороны и аспекты, то мы, применяя эти стереотипы, будем знать, что они являются таковыми, не станем придавать им особого значения и охотно будем их менять. При этом мы начинаем все лучше осознавать, когда и где возникают наши идеи, как они приходят к нам и почему мы их принимаем.

5. [Передача стереотипов]

Поэтому, когда мы говорим о сознании группы людей, о сознании французов, милитаристском сознании или большевистском сознании, мы можем сильно запутаться, если не договоримся о том, что нужно отличать сугубо инстинктивное устройство сознания от стереотипов, моделей (patterns)

и формул. Эти последние играют существенную роль в построении ментального мира, к которому должен приспособиться врожденный характер и на который он должен реагировать. Когда это различие не проводится, появляется масса разглагольствований о коллективном сознании, народной душе и расовой психологии.

[Стереотипы как плоды воспитания]

Стереотип столь последовательно и авторитетно передается из поколения в поколение, что кажется присущим физиологии индивида. В некоторых отношениях, отмечает Г. Уоллес, мы биологически паразитируем на нашем социальном наследии.

Но, разумеется, не существует никаких научных данных, которые позволили бы кому-то доказать, что люди рождаются с политическими привычками страны, где они появляются на свет. Когда речь идет о схожих политических предпочтениях людей данного государства, то объяснения этого сходства следует искать прежде всего в принципах воспитания в детском саду и в школе, во влиянии церкви, а не в заоблачном пространстве, где обитают Групповое Сознание и Национальный Дух. До тех пор пока вы окончательно не убедились, что традиция не передана родителями, учителями, духовными лицами и ближайшими родственниками, грубейшей ошибкой будет приписывать политические различия влиянию зародышевой плазмы.

[Воспитание или природа?]

Таким образом, можно предварительно обобщить сравнительные различия между людьми одной категории – людьми, объединенными одинаковым образованием и опытом. Но даже эти скромные обобщения следует считать довольно рискованными. Ведь практически не существует двух сходных опытов или двух одинаковых детей даже в одной семье. Так, старший сын никогда не поймет, каково это – быть младшим в семье. Следовательно, до тех пор пока мы не научимся принимать во внимание различия в воспитании двух людей, мы должны воздерживаться от суждений по поводу их природных различий.

Точно так же, чтобы оценить плодородность двух видов почвы, мы не можем ограничиваться только сравнением полученного на них урожая. Мы должны знать, откуда взяты эти образцы – с Лабрадора или из Айовы, распахивали ли их, удобряли ли – или они просто не возделывались.

Выписки из главы 7 “Стереотипы как защита”

1. [Мир стереотипов]

[Комфортность мира стереотипов]

Помимо экономии усилий существует еще одна причина, по которой мы так часто следуем стереотипам, в то время как могли бы придерживаться и более беспристрастного взгляда на вещи.

Системы стереотипов могут служить ядром нашей личной традиции, способом защиты нашего положения в обществе. Они представляют собой упорядоченную, более или менее непротиворечивую картину мира. В ней удобно разместились наши привычки, вкусы, способности, удовольствия и надежды. Стереотипная картина мира может быть не полной, но это картина возможного мира, к которому мы приспособились. В этом мире люди и предметы занимают предназначенные им места и действуют ожидаемым образом. Мы чувствуем себя в этом мире как дома. Мы вписаны в него. Мы его составная часть. Нам известны все ходы и выходы. Здесь все чарующе знакомо, нормально, надежно. Горы и овраги этого мира находятся там, где мы привыкли их видеть.

Чтобы вписаться в этот шаблон, нам пришлось отказаться от многого из того, что ранее представлялось привлекательным. Но как только мы в него вписались, мы почувствовали себя в нем уютно, как в старых, разношенных башмаках.

Стереотипная картина мира может быть не полной, но это картина возможного мира, к которому мы приспособились. В этом мире люди и предметы занимают предназначенные им места и действуют ожидаемым образом

[Устойчивость мира стереотипов]

Поэтому неудивительно, что любое изменение стереотипов воспринимается как атака на основы мироздания. Это атака на основания нашего мира, и когда речь идет о серьезных вещах, то нам на самом деле не так просто допустить, что существует какое-то различие между нашим личным миром и миром вообще.

Если в данном мире уважаемые нами люди оказываются негодьями, а презираемые нами

люди – образчиками благородства, то такой мир действует на нервы.

Мы видим анархию там, где привычный для нас порядок не является единственным.

Если кроткие и вправду должны наследовать землю; если первые будут последними; если только те, кто без греха, могут бросить камень; если только кесарю положено кесарево, – то основы самоуважения будут поколеблены у тех, кто устроил свою жизнь так, будто эти максимы неверны.

[Стереотипы защищают целостность личности]

Система (*pattern*) стереотипов не является нейтральной. Это не просто способ замены пышного разнообразия и беспорядочной реальности на упорядоченное представление о ней. Не просто сокращенный и упрощенный путь восприятия. Это нечто большее.

Стереотипы служат гарантией нашего самоуважения; проецируют во внешний мир осознание наших ценностей; защищают наше положение в обществе и наши права. Следовательно, стереотипы наполнены чувствами, которые с ними ассоциируются.

Они – бастион нашей традиции, и, укрывшись за стенами этого бастиона, мы можем чувствовать себя в безопасности.

2. [Динамика стереотипов]

[Ригидность стереотипов]

Стереотип начинает действовать еще до того, как включается разум. Это накладывает специфический отпечаток на данные, которые воспринимаются нашими органами чувств еще до того, как эти данные достигают рассудка. Ничто так не сопротивляется образованию или критике, как стереотип. Он накладывает свой отпечаток на фактические данные в момент их восприятия.

[Подкрепление опытом]

В определенной степени внешние стимулы, особенно сказанные или напечатанные, активизируют некоторую часть системы стереотипов, так что непосредственное впечатление и ранее сложившееся мнение появляются в сознании одновременно. Они перемешиваются, как это происходит, когда мы смотрим на желтое сквозь синие очки и видим зеленое. Если то, на что мы смотрим, совпадает с тем, что мы ожидали увидеть, стереотип закрепляется еще сильнее.

Например, человек, который заранее полагает, что японцы хитры и коварны, и наталкивается на двух нечестных японцев, будет и впредь считать всех японцев обманщиками.

[Твердые и мягкие стереотипы]

Но допустим, опыт вступает в противоречие со стереотипом. Тогда возможен двоякий исход.

Если индивид уже утратил определенную гибкость или ему в силу какой-то значительной заинтересованности крайне неудобно менять свои стереотипы, он может проигнорировать это противоречие и счесть его исключением, подтверждающим правило, или подвергнуть сомнению свидетельские показания, или найти какую-то ошибку, а затем забыть об этом событии.

Но если он не утратил любопытства или способности думать, то новшество интегрируется в уже существующую картину мира и изменяет ее. Иногда, если событие довольно необычное и если человек чувствует его несоответствие устоявшейся схеме, он может испытать такой шок, что потеряет доверие ко всем принятым способам видения мира и решит, что вещь никогда не оказывается той, какой она обычно воспринимается.

Выписки из главы 8 “Слепые пятна и их значение”

1. [Тотальность мира стереотипов]

До сих пор речь в этой книге шла скорее о стереотипах, чем об идеалах, поскольку идеалом обычно мы называем то, что считаем истинным и прекрасным. Идеал предполагает подражание, стремление к нему. Но наш репертуар фиксированных впечатлений гораздо шире. В нем содержатся представления об идеальном жулике, идеальном политике, идеальном ура-патриоте, идеальном агитаторе, идеальном враге.

Наш стереотипный мир не является обязательно таким, каким бы нам хотелось. Это просто такой мир, какой мы ожидаем увидеть. Если события соответствуют нашим ожиданиям, возникает чувство узнавания, и мы ощущаем, что мы движемся вместе с ним.

[Истоки и текучесть стереотипов]

Большинство из нас опирались бы в своей жизни на довольно бессистемный и изменяющийся набор стереотипов, если бы сравнительно неболь-

шие группы людей в каждом поколении постоянно не занимались их организацией, стандартизацией и доведением их до уровня логических систем, известных под названием Законы Политической Экономии, Принципы Политики и проч. Обычно, когда мы пишем о культуре, традиции и групповом сознании, мы думаем, что к этим системам прило-

Стереотипы служат гарантией нашего самоуважения; проецируют во внешний мир осознание наших ценностей; защищают наше положение в обществе и наши права. Следовательно, стереотипы наполнены чувствами, которые с ними ассоциируются

жили руку гении. Разумеется, необходимо постоянно изучать и критиковать эти идеализированные представления, и нет смысла это оспаривать. Однако историк, политик и общественный деятель не могут на этом останавливаться.

Ведь то, что реально циркулирует в ходе истории, – это не системное представление в том виде, в котором его сформулировал гений, а изменяющиеся имитации, реплики, подделки, аналогии и искажения этих представлений в сознании отдельных людей.

Так, марксизм – это не обязательно то, что написал Маркс в “Капитале”, а то, во что верят многочисленные воюющие между собой секты, члены каждой из которых считают себя единственно верными его последователями. Из Нового Завета нельзя вывести историю христианства, а из Конституции США – политическую историю страны.

Следует анализировать то, как понимается “Капитал”, как проповедуется Новый Завет и как трактуются проповеди, как интерпретируется и исполняется Конституция.

[Повседневные стереотипы]

Поскольку существует взаимовлияние между стандартным вариантом интерпретации и вариантом, принятым в настоящее время, то именно принятые и циркулирующие в настоящее время интерпретации влияют на поведение людей.

К сожалению, гораздо сложнее исследовать эту, реальную, культуру, чем систематизировать

и комментировать сочинения гения. Культура существует в обществе людей, которые слишком заняты, чтобы предаваться таким непривычным занятиям, как формулирование своих собственных идей. Они записывают их лишь в редких случаях, и исследователь обычно не может оценить, насколько данные, полученные путем изучения подобных записей, типичны.

Вероятно, лучшее, что мы можем в такой ситуации сделать, – это последовать совету лорда Брайса. Он пишет, что нужно “пройти сквозь всякого рода категории и жизненные условия людей”, для того чтобы выявить в каждом жилом квартале человека, свободного от предрассудков и имеющего свое мнение.

[Возникновение стереотипного представления о прогрессе]

Но чтобы иметь такой глобальный успех, идея должна чему-то соответствовать, пусть и неточно.

Профессор Бери показывает это на примере идеи прогресса. Он пишет, что долгое время она оставалась игрушкой абстрактного мышления. “Новой идее абстрактного характера, – пишет он, – нелегко проникнуть в сознание общества и воздействовать на его формирование изнутри. Это происходит только тогда, когда она обретает конкретное внешнее воплощение или принимается под влиянием каких-то поразительных фактов. В случае с понятием прогресса обе эти предпосылки возникли (в Англии) в период 1820–1850 годов”.

Фактический материал, который способствовал принятию этой идеи, был обеспечен технической революцией. “Люди, родившиеся в начале века, еще не достигнув тридцатилетнего возраста, стали свидетелями быстрого распространения пароходов, открытия первой железной дороги, освещения городов и домов с помощью газа”. В сознании обывателя подобные чудеса сформировали веру в возможность совершенствования человеческого рода.

2. [Видимая и невидимая стороны стереотипа “прогресс”]

[Американская версия стереотипа “прогресс”]

Стереотип, представленный словами “прогресс” и “совершенствование”, возник главным образом благодаря изобретениям в области техники. Техническим, по сути дела, он остается и по сей день.

В Америке свидетельства технического прогресса произвели столь глубокое впечатление, что это повлияло на весь моральный код. Американец переживет практически любое оскорбление, кроме обвинения в том, что он не прогрессивен. Будь он коренным жителем или иммигрантом, недавно переселившимся в страну, его больше всего поражает невероятное материальное развитие американской цивилизации. Это развитие конституирует фундаментальный стереотип, сквозь который он видит этот мир. Небольшая деревня становится крупным городом; скромное здание – небоскребом; медленное становится быстрым; маленькое – огромным; бедное – богатым; немногое – многим. Что бы это ни было, оно приумножается.

Те, кто в журналах, посвященных религии успеха, предстают Творцами Америки, смотрят на мир именно так, когда проповедуют эволюцию, прогресс, процветание, конструктивность, американский подход. Над этим легко смеяться, но на самом деле они используют великую модель (*pattern*) человеческой целеустремленности. Во-первых, она принимает безличный критерий, во-вторых – земной, и, наконец, она приучает человека мыслить количественно. Заложенный в ней идеал смешивает мастерство и размер, счастье и скорость, человеческую природу и хитроумные приспособления. Вместе с тем в этой модели задействованы те же мотивы, которые всегда приводили и будут приводить в действие любой моральный код: стремление к самому большому, самому быстрому, самому высокому, а если вы – производитель наручных часов или микроскопов, то к самому маленькому. Любовь ко всему, что заслуживает превосходной степени, ко всему “бесподобному” – это, по существу, благородная страсть.

Американская версия прогресса, конечно, вписала огромное разнообразие фактов в картину достижений в области экономики и человеческой природы. Она обратила огромный запас задиристости, стяжательства и жажды власти в продуктивную работу. И, по крайней мере, вплоть до недавнего времени, она не приводила к серьезной фрустрации жаждущей действий натуры представителей активной части общества (*community*). Они создали цивилизацию, обеспечивающую ее создателей тем, что их в полной мере удовлетворяет в труде, спаривании и играх. Победы над горами, прериями, расстояниями, конкурентная борьба людей даже заменили ту часть религиозного чувства, что связана с ощущением причастности к целям мироздания. Эта мо-

дель оказалась столь успешной в последовательном ряду идеалов, практики и результатов, что любой вызов ей расценивается как антиамериканизм.

[Ослепляющее воздействие стереотипа “прогресс”]

И все же эта модель являет собой только частичный, неполный способ представления мира. Привычка думать о прогрессе как о развитии означала, что многие аспекты окружающей действительности просто игнорировались.

Имея перед глазами стереотип прогресса, американцы в своей массе видели очень мало из того, что не согласовывалось с представлением о прогрессе.

Они наблюдали рост городов, но забывали о распространении трущоб; они приветствовали данные переписи, но отказывались замечать проблему перенаселенности; они с гордостью демонстрировали признаки развития, но не замечали, что отрываются от корней, как не замечали и проблемы неассимилированности иммигрантов.

Они бешено развивали промышленность, забыв об ущербе, наносимом природным ресурсам; они основали гигантские корпорации, не согласовав вопросов производственных отношений.

Американцы создали одно из самых мощных государств на Земле, не подготовив свои социальные институты или менталитет к необходимости покончить со своей изоляцией.

3. [В каждом стереотипе есть слепое пятно]

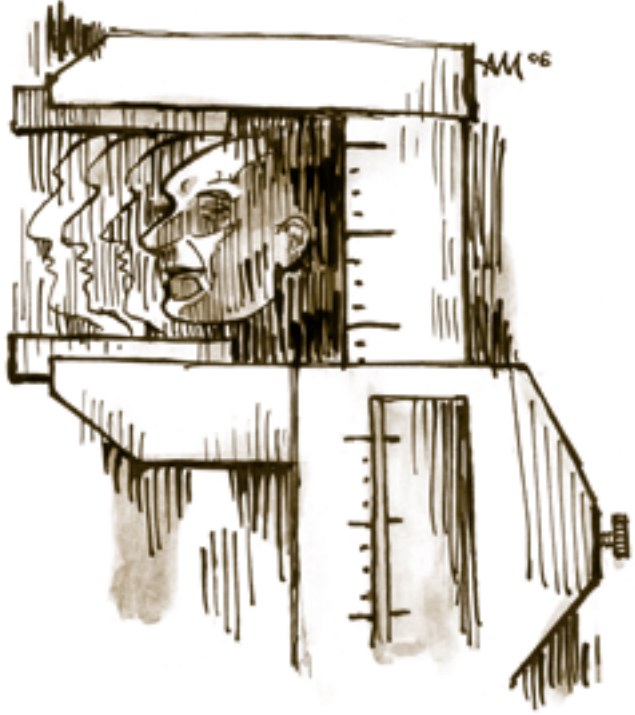
[Куда незримо ведут стереотипы]

Каждая система стереотипов включает в себе идею, согласно которой в определенный момент можно прекратить прилагать усилия – и все случится само собой так, как вы этого хотели.

Стереотип прогресса, достаточно мощный, чтобы инициировать свершение дел, практически полностью гасит стремление решать, какие дела должны быть сделаны и почему должны быть сделаны именно они.

Laissez-faire (франц. – “невмешательство”) – благословенное освобождение от тупой бюрократии – предполагает, что люди будут сами собой, в результате спонтанного озарения, двигаться к предначертанной гармонии.

Коллективизм – противоядие от бессердечного эгоизма – в марксистском сознании предполагает экономический детерминизм, неизбежным результатом которого должно явиться



ся эффективное и мудрое руководство социалистическим государством.

Сильное правительство, ведущее империалистическую политику как внутри страны, так и за рубежом, хорошо осознает цену беспорядка и исходит из представления, что нужды граждан лучше всего известны тем, кто этими гражданами управляет.

В каждой из этих теорий имеется зона (пятно) слепого автоматизма. В этой зоне скрыто то, что, будучи принято во внимание, сдержало бы движение, вызываемое стереотипом.

[Слепые пятна стереотипов делают мир несомненным]

Если бы стороннику прогресса пришлось задаться вопросом, который, согласно известному анекдоту, встал перед китайцем, побившим рекорд в беге: куда потратить время, которое он сэкономил;

если бы адвокат *laissez-faire* принял во внимание не только свободную, брызжущую через край энергию людей, но и то, что некоторые люди считают природой человека;

если бы коллективист поставил в центр внимания проблему, как охранять чиновников, а империалист усомнился бы в своем воодушевлении,

– то мы имели бы дело не столько с Генрихом V, сколько с Гамлетом.

Иначе говоря, слепые пятна не позволяют увидеть отвлекающие от магистрального пути образы. Образы, которые порождают соответствующие эмоции и могут привести к сомнениям и слабоволию.

Следовательно, стереотип не только экономит время и служит защитой нашего положения в об-

...стереотип не только экономит время и служит защитой нашего положения в обществе, но и может защищать нас от всей той путаницы, которая возникает при попытке посмотреть на мир как на нечто устойчивое и целостное

ществе, но и может защищать нас от всей той путаницы, которая возникает при попытке посмотреть на мир как на нечто устойчивое и целостное.

Выписки из главы 9 “Коды и их противники”

1. [Схематизация на основе стереотипов]

[Мы видим то, что ожидаем увидеть]

Любой, кому приходилось стоять на перроне в ожидании друга, может вспомнить, сколько раз он ошибался, принимая за него совсем других людей. Форма шляпы или характерная походка воскрешали в памяти черты знакомого человека. Во сне вы можете принять тихое треньканье за звон колокола, а услышанный издали стук молотка – за раскаты грома.

Это происходит потому, что совокупность образов в нашем воображении отзывается на стимул, похожий, пусть и смутно, на один из аспектов этих образов. При галлюцинациях эта совокупность может заполнять все сознание человека. А может быть и так, что она лишь чуть-чуть вклинивается в восприятие, хотя я склонен считать, что случаи такого чрезвычайно утонченного восприятия крайне редки, как, например, ощущения, которые мы испытываем, когда упорно смотрим на знакомое слово или предмет и он постепенно перестает казаться знакомым. Разумеется, в большинстве случаев способ нашего восприятия вещей – это сочетание того, что перед нами, и того, что мы ожидаем увидеть.

Астроном видит небо иначе, чем влюбленная парочка. Страничка сочинения Канта у канти-

анца вызывает мысли, отличные от тех, которые она вызывает у сторонника радикального эмпиризма. Таитянская красавица кажется более привлекательной своему таитянскому поклоннику, нежели читателю журнала “Нэшнл Географик”.

[Эксперт и невежда видят разное]

Компетентность в любой области означает на самом деле увеличение числа аспектов, которые человек способен увидеть, а также привычку не принимать ожидаемое за действительное. Если для невежды все вокруг одинаково, а жизнь – просто череда похожих друг на друга событий, то для специалиста все вокруг глубоко индивидуально.

Водитель, гурман, знаток искусства, член президентского кабинета или жена профессора видят, соответственно, такие различия между автомобилями, винами, старыми мастерами, республиканцами или сотрудниками факультета, которых не замечают непосвященные в эти проблемы люди.

Люди оказываются экспертами лишь в немногих областях.

Даже среди опытных солдат, как мы узнали во время войны, существует специализация, и опытный кавалерист не всегда выглядит героем в окопной войне или в операциях с участием танковых войск.

На самом деле иногда случается, что ограниченная компетентность в некоей ограниченной области приводит к гипертрофии привычки втискивать в узкие рамки стереотипа то, что в него может быть втиснуто, и отбрасывать то, что в него не помещается.

[Стереотип “прогресс” как схема]

Когда мы распознаем нечто как знакомое, то при недостатке внимания мы часто его представляем себе с помощью образов, уже имеющихся в нашем сознании.

Так, американское представление о прогрессе и успехе заключает в себе некую картину человеческой природы и общества. Именно определенная человеческая природа и вполне конкретный тип общества логически ведут к тому типу прогресса, который считается идеальным. И затем, когда мы стремимся описать действительно успешных людей и произошедшие события, мы приписываем им качества, заложенные в соответствующих стереотипах.

Эти качества простодушно возвели в стандарт экономисты прежних времен. Они ставили перед

собой задачу описать социальную систему, в рамках которой они существовали, однако обнаружили, что система эта слишком сложна, чтобы укладываться в словесное описание. Таким образом, они построили то, что искренне считали упрощенной схемой. Однако как по своему принципу, так и по точности отражения эта схема недалеко ушла от детского рисунка коровы в форме прямоугольника с головой и ногами.

Эта схема включала в себя капиталиста, упорным трудом наживающего капитал; предпринимателя, который в ответ на социальную потребность открыл фабрику; совокупность рабочих, нанятых по свободному контракту; помещика и группу потребителей, покупающих на самом дешевом рынке готовые к употреблению товары, которые, если исходить из понятия соотношения между затратами и удовольствием, доставляли им максимальное удовольствие.

Модель оказалась работающей. Люди, предусмотренные моделью, жили в мире, предусмотренном ею, и всегда гармоничнейшим образом сотрудничали друг с другом в книгах, где эта модель описывалась.

Эта чистая фикция, с течением времени украшавшаяся и видоизменявшаяся, использовалась экономистами для упрощения мышления. Ее распространяли и популяризировали, пока для большей части населения она не возобладавала в качестве злободневного экономического мифа.

Эта фикция обеспечивала стандартное представление о капиталисте, предпринимателе, рабочем и потребителе в обществе, которое было в большей степени способно к достижению успеха, нежели к его объяснению. Возводившиеся здания и растущие банковские счета доказывали: стереотип того, как все это делалось, верен. А наиболее преуспевающие убеждались, что они как раз и были людьми надлежащего сорта. Неудивительно, что закадычным друзьям преуспевающих людей при чтении их официальных биографий и некрологов приходится подавлять в себе сомнения в том, что речь действительно идет о тех самых людях.

2. [Столкновения стереотипов]

[Разница между преуспевшими и проигравшими]

Понятно, что для тех, кто не преуспел, и тех, кто оказался в положении жертвы, официальная картина была неузнаваема.

Тогда как те, кто олицетворял собой прогресс, не задумывались, как они добились своих результатов – двигаясь путем, начертанным экономистами, или каким-то другим столь же достойным путем, – непреуспевшие очень даже задумывались. “Никто, – пишет Уильям Джемс, – не пускается в обобщения, которые выходят за пределы его знания деталей”.

Промышленные магнаты видели в огромных концернах памятники (своему) успеху, а их потерпевшие поражение соперники – памятники (своим) неудачам. Таким образом, капиталисты, живописуя выгоду и преимущества большого бизнеса, просили, чтобы их не трогали как силу, способствующую процветанию общества и развитию торговли.

Проигравшие же твердили о потерях и жестокостях, приносимых концернами, и громко взывали к департаменту юстиции, чтобы тот вызволил бизнес из рук конспираторов.

[У каждого стереотипа своя правда]

Одну и ту же ситуацию первые видели как прогресс, развитие хозяйства и чудесные свершения, а вторые – как реакцию, расточительность и ограничение торговли. Публиковались тома статистических данных, анекдоты о настоящей правде и о подноготной, о большей и более глубокой правде, подтверждая обе точки зрения.

Ведь когда система стереотипов является жесткой, мы обращаем внимание на те факты, которые поддерживают ее, и не замечаем фактов, которые

Когда система стереотипов является жесткой, мы обращаем внимание на те факты, которые поддерживают ее, и не замечаем факты, которые ей противоречат. Именно поэтому, вероятно, добрые люди видят в мире так много проявлений добра, а злые – зла

ей противоречат. Именно поэтому, вероятно, добрые люди видят в мире так много проявлений добра, а злые – зла. Мы не видим того, что наш глаз не привык принимать во внимание. Иногда сознательно, а чаще неосознанно нас впечатляют только те факты, которые согласуются с нашей философией.

3. [Оценивание на основе стереотипов]

[Стереотип генерирует эмоции]

Наша философия заключает в себе ряд более или менее систематизированных образов, которые служат для описания невидимого мира. Причем эти образы служат не только для его описания, но и для суждения о нем. Следовательно, стереотипы нагружены предпочтениями, приятными или неприятными, ассоциируются со страхами, желаниями, влечениями, гордостью, надеждой. Объект, который активизирует стереотип, оценивается в связи с соответствующими эмоциями.

[Стереотип как предрассудок]

За исключением тех ситуаций, когда мы сознательно отмечаем в сторону предрассудки, мы не начинаем с того, что изучаем человека, а потом оцениваем его как плохого. Мы сразу же видим злодея. Точно так же как видим свежее росистое утро, застенчивую девушку, благообразного священника, лишенного чувства юмора англичанина, опасного коммуниста, небрежно одетого художника, ленивого индуса, хитрого восточного человека, мечтательного славянина, непостоянного ирландца, жадного еврея, стопроцентного американца.

В повседневном мире именно предшествующее получению соответствующих данных суждение содержит в себе вывод, который эти данные чаще всего и подтверждают. Ни справедливость, ни прощение, ни истина не входят в это суждение, ибо оно предшествует получению фактических данных.

Тем не менее народ, лишенный предрассудков, с абсолютно нейтральным мировоззрением настолько немислим в любой достойной внимания цивилизации, что никакая образовательная система не может быть основана на этом идеале.

[Моральные коды как стереотипные правила оценивания]

Предрассудок может быть выявлен, учтен и доработан. Но так как срок жизни человека ограничен, тот должен за отпущенное ему время получить все сведения, необходимые для освоения обширной цивилизации, поэтому ему не обойтись без предрассудков. Качество его мышления и деятельности будет зависеть от того, являются ли эти предрассудки доброжелательными по отношению к другим людям и идеям, возбуждают ли они скорее любовь по отношению к тому, что явно воспринимается как благо, или ненависть по отношению к тому, что не входит в их представление о благе.

Представления о нравственности, о хорошем вкусе, о том, “как положено”, сначала стандартизируют, а потом выделяют некоторые основные предрассудки. Приспособившись к своему коду, мы начинаем приспосабливать к нему воспринимаемые нами факты. На рациональном уровне мы понимаем: факты нейтральны по отношению к нашему представлению о том, что хорошо, а что плохо. На самом же деле наш канон существенно определяет, что и как мы воспринимаем.

Моральный код – это схема поведения, приложенная к целому ряду типичных ситуаций. Вести себя в соответствии с правилами кода – значит служить той цели, которой служит этот код.

Это может быть Божья или королевская воля, спасение данного индивида в прекрасном, надежном, трехмерном рае, успех в земных делах или служение человечеству. В любом случае творцы кода в процессе его создания ориентируются на некие типические ситуации, а затем посредством определенной формы суждения или интуитивной оценки выводят тот тип поведения, который приводит к начерченной ими цели. Правила применяются там, где они приложимы.

[Правила применения моральных кодов и их толкователи]

Но как человек в повседневной жизни может узнать, совпадают ли его логические категории с теми, что имел в виду законодатель? Ему сказано: убивать нельзя. Но если нападают на его детей, может ли он убить, чтобы предотвратить убийство? Десять заповедей об этом умалчивают.

Поэтому вокруг каждого кода кружится целая толпа толкователей, которые выводят правила для конкретных ситуаций. Предположим, дипломированные юристы постановили, что человек может убивать в целях самообороны. Однако это не решает проблем обычного человека. Как он может знать, что правильно понял принцип самообороны и в данном конкретном случае верно понял ситуацию, что не обманулся, – на него действительно нападают, и при этом он обороняется, а не наоборот? А вдруг он сам спровоцировал нападение? Что же в таком случае можно считать провокацией?

[Моральные коды как стереотипные интерпретации]

В современном мире гораздо более серьезным, чем моральные различия в кодах, является различие в понимании фактов, к которым данный код при-

ложим. Религиозные, нравственные и политические формулы не так далеки друг от друга, как далеки друг от друга факты, принимаемые на веру приверженцами кодов. В таком случае, вместо того чтобы сравнивать идеалы, полезно пересмотреть интерпретацию фактов.

Так, правило, согласно которому следует поступать с другими так, как вы хотели бы, чтобы они поступали с вами, покоится на убеждении в единообразии человеческой природы. Утверждение Бернарда Шоу, что вы не должны поступать с другими так, как вы хотели бы, чтобы они поступали с вами, поскольку у них могут быть другие вкусы, основывается на убеждении в том, что человеческая природа не единообразна. Максима “конкуренция – душа торговли” состоит из целого фолианта предположений относительно мотивов экономического поведения, производственных отношений и функционирования конкретной системы торговли. Утверждение, что у Америки никогда не будет торгового флота, который не находился бы в частной собственности, исходит из обоснованной связи между определенным типом получения доходов и мотивами деятельности. Когда большевистский пропагандист, оправдывая диктатуру, шпионаж и террор, выдвигает тезис о том, что всякое государство – это аппарат подавления, это историческое суждение, истинность которого отнюдь не очевидна для человека, не придерживающегося коммунистических взглядов.

[Догматичность vs критичность – по отношению к моральным кодам]

Ядро любого морального кода состоит из картины человеческой природы, карты Вселенной и версии исторического процесса. К определенным образом понятой природе человека, к определенным образом представляемой Вселенной и к определенным образом реконструированной истории и прилагаются правила кода. А поскольку факты личной биографии, окружающего мира и памяти у разных людей существенно различаются, постольку применение кода наталкивается на значительные сложности.

В каждом моральном коде так или иначе должны быть осмыслены психология человека, окружающий его материальный мир и традиция. Но если в кодах, находящихся под влиянием науки, это осмысление полагается гипотетическим, то в кодах,

восходящих к прошлому или возникающих из глубин человеческого сознания, это осмысление воспринимается не как гипотеза, требующая доказательства или опровержения, а как фикция, принимаемая без всяких колебаний.

В одном случае человек относится к своим убеждениям со скромностью, так как ему известны их предварительный характер и неполнота, в другом – проявляет догматизм, так как его убеждения – миф, отличающийся законченностью и полнотой. Моралист, приверженный науке, убежден, что, пускай он и не знает всего, он знает хотя бы что-то.

[Моральные коды создают мифы]

Догматик, опирающийся на миф, считает, что он приобщился к дару всеведения, пусть у него и отсутствуют критерии различения истины и ошибки. Ведь отличительной особенностью мифа является то, что истина и ошибка, факт и выдумка, сообщение о реальных событиях и фантазии лежат в одной плоскости правдоподобия.

Таким образом, миф необязательно ложен. Он может оказаться абсолютно правдивым. Он может быть отчасти правдивым. Если он влиял на человеческое поведение в течение длительного времени, он наверняка содержит много важных и глубоких истин. Однако в мифе никогда не заложена критическая способность отделять то, что в нем правильно, от того, и что в нем ошибочно. Эта способность проистекает только из осознания того, что никакое человеческое мнение, что бы ни думали о его происхождении, не может быть неприкосновенно для проверки фактическими данными, что каждое мнение – это всего лишь чье-то мнение.

А если вы спросите, почему проверка с помощью фактов предпочтительнее любой другой, то вы не получите ответа, если не согласитесь проверить ее саму с ее же помощью.

4. [Действия и суждения на базе стереотипов]

[Моральные коды как стереотипы “правильного” поведения]

Утверждение, что моральные коды предполагают определенное видение фактов, на мой взгляд, может быть убедительнейшим образом доказано.

Под моральными кодами я понимаю правила самого разного рода: личные, семейные, экономические, профессиональные, правовые, патриотические, международные. В центре каждого такого

кода находится система (pattern) стереотипных представлений о психологии, социологии и истории. Представления о человеческой природе, социальных институтах или традициях редко бывают общими для всех этих кодов.

Сравним, к примеру, экономический и патриотический коды. Итак, идет война, которая, как считается, одинаково влияет на всех. Представим себе двух людей, объединенных общим делом. Один вербуются в солдаты, а другой получает контракт на армейские поставки. Солдат жертвует всем, возможно даже своей жизнью. Ему платят доллар в день, и никто не говорит, никто не верит, что он будет лучше воевать, если его стимулировать экономически. Этот мотив человеческой деятельности он начисто утрачивает. Поставщик жертвует очень немногим, ему оплачивают накладные расходы, а также дают определенную сумму за труды, и очень немногие говорят или думают, что он занялся бы поставкой военного снаряжения, если бы у него не было экономического стимула. Это было бы по отношению к нему нечестно.

На этом примере я хочу показать, что принятый патриотический код предполагает одно представление о человеческой природе, а коммерческий код – другое.

И коды, вероятно, основаны на правильных ожиданиях, поскольку человек, приняв определенный код, часто проявляет именно такую человеческую природу, какой от него требует данный код.

Я утверждаю, что система (pattern) стереотипов, находящаяся в центре наших кодов, определяет, какую именно группу фактов и в каком ракурсе мы увидим

[Относительность суждений о человеческой природе]

Именно поэтому так опасно делать обобщения относительно человеческой природы.

Любящий отец может быть угрюмым начальником, честным муниципальным служащим у себя на родине и в то же время – агрессивным ура-патриотом за пределами своей страны. Его семейная жизнь, его карьера, его взгляды в сфе-

ре внешней и внутренней политики основываются на совершенно различных версиях того, что представляют собой окружающие и как следует себя вести. Эти версии различаются потому, что связаны с разными кодами, уживающимися в сознании одного человека.

Коды двух представителей одного социального слоя схожи между собой.

Но если речь идет о разных социальных слоях, разных нациях, разных расах, то их коды довольно сильно различаются. Причем они могут не совпадать до такой степени, что между ними практически может не быть ничего общего. Именно поэтому люди, исповедующие одни и те же религиозные взгляды, могут воевать друг с другом. Элемент их веры, определяющий их поведение, и является тем видением фактов, из которого они исходят.

[На основе моральных кодов формируются мнения]

Здесь коды оказывают свое незаметное, но всепроникающее воздействие на процесс формирования общественного мнения. Согласно традиционным теориям, общественное мнение – это моральное суждение по поводу группы фактов*.

Развиваемая мною теория состоит в том, что при современном состоянии образования общественное мнение является прежде всего морализированной и кодифицированной версией фактов. Я утверждаю, что система (pattern) стереотипов, находящаяся в центре наших кодов, определяет, какую именно группу фактов и в каком ракурсе мы увидим.

Поэтому, несмотря на наилучшие намерения, политика газеты в отражении новостей попадает под влияние политики редакции.

Именно поэтому капиталист видит один набор фактов и аспектов человеческой природы, а его оппонент-социалист – набор других фактов и аспектов природы человека. Именно поэтому каждый из них считает, что другой заблуждается или лишился рассудка, тогда как реальное различие между ними – это различие восприятия. Оно диктуется различиями между капиталистической и социалистической системами стереотипов.

“В Америке нет классов”, – пишет один американский редактор. “История всех обществ, су-

* О понятии “общественное мнение” и его отличии от “Общественного Мнения” см. выше, в Предварительных замечаниях.

ществовавших до сих пор, есть история классово-вой борьбы”, – говорится в Манифесте Коммунистической партии. Если в вашем сознании заложена система цитировавшегося выше редактора, то вы хорошо разглядите факты, которые ее подтверждают, и с трудом – те факты, которые ей противоречат. Если вы следуете коммунистической системе стереотипов, то вы не просто будете обращать внимание на другие вещи, но, даже если вы и упомянутый редактор смотрите на одни и те же вещи, вы будете видеть их в совершенно разном свете.

5. [Взаимоотношения на базе стереотипов]

[Осознание стереотипов как условие взаимопонимания]

А поскольку моя система нравственности покоится на принятой мной версии событий, – значит, тот, кто отрицает либо мои моральные суждения, либо мою версию событий, является, с моей точки зрения, чужим, опасным и ошибочно мыслящим человеком. Как я могу объяснить его позицию?

Оппонента, как бы он от нас ни отличался, всегда нужно как-то понимать, и мы в самую последнюю очередь объясняем его отличие тем, что он видит другие факты. Этого объяснения мы избегаем, так как оно подрывает сами основания нашей уверенности в том, будто мы смотрим на жизнь ясным взглядом и видим ее во всей ее целостности.

Только если мы привыкли признавать, что наше мнение является частичным опытом, который мы рассматриваем сквозь свои же стереотипы, – тогда мы можем быть толерантными по отношению к нашему оппоненту.

Если у нас нет такой привычки, то мы верим в абсолютность нашего восприятия и потому – в вероломство любого, кто думает иначе. Хотя люди готовы допустить, что существуют две стороны “вопроса”, они не верят, что существуют две стороны того, что они считают “фактом”. И они не верят в это до тех пор, пока в результате длительного обучения критическому подходу не придут к полному осознанию того, насколько вторично и субъективно их понимание социальных сведений.

[Различия в стереотипах как источник недоверия]

Таким образом, там, где каждая из двух групп видит свой аспект события и стремится к собственным

объяснениям увиденного, они практически не могут доверять друг другу. Если система стереотипов соответствует их опыту в ключевых моментах, они уже не смотрят на нее как на интерпретацию – они смотрят на нее как на “реальность”. Она может не

Оппонента, как бы он от нас ни отличался, всегда нужно как-то понимать, и мы в самую последнюю очередь объясняем его отличие тем, что он видит другие факты

походить на реальность, за исключением того, что ее кульминацией является вывод, гармонирующий с реальным опытом.

Своих оппонентов мы превращаем в негодяев и заговорщиков.

Если происходит резкий скачок цен, то тут налицо заговор спекулянтов; если газеты врут, то это происки капиталистов; если богатые слишком богаты, значит, они наворовали; если мы проигрываем выборы, значит, избиратели продажны; если государственный деятель совершает не одобряемый вами поступок, то он либо подкуплен, либо попал под влияние какого-то нехорошего субъекта.

Если рабочие бунтуют, они подверглись подрывной агитации; а если это происходит сразу во многих местах, то кто-то явно планирует заговор.

Если производится недостаточное число аэропланов, то это результат происков шпионов; если происходят беспорядки в Ирландии – это подкуп немцев или большевиков.

А если человек проявляет полную твердость и видит кругом только злоумышленников, то все забастовки, жесткий план развития экономики, беспорядки в Ирландии, Мексике или в мусульманских странах, реставрацию короля Константина, Лигу Наций, движение за сокращение вооружения, фильмы, демонстрируемые по воскресеньям, короткие юбки, нарушение сухого закона и борьбу негров за гражданские права он сочтет частными проявлениями грандиозного заговора, организованного Москвой, Римом, масонами, японцами или сионскими мудрецами. ■

Авторы номера...



Елена Вовк

Старший специалист
Фонда “Общественное
мнение”



Ефим Галицкий

Кандидат
экономических наук.
Ведущий специалист
Фонда “Общественное
мнение”. Доцент
Высшей школы
экономики



Владимир Звоновский

Президент Самарского
областного фонда
социальных исследований



Григорий Кертман

Кандидат исторических
наук. Заведующий
аналитическим отделом
Фонда “Общественное
мнение”. Старший
научный сотрудник
Института
социологии РАН



Георгий Любарский

Кандидат
биологических
наук. Ведущий
специалист Фонда
“Общественное
мнение”



Иван Климов

Кандидат
социологических наук.
Ведущий специалист
Фонда “Общественное
мнение”. Старший
научный сотрудник
Института
социологии РАН



Александр Ослон

Кандидат технических наук.
Президент Фонда
“Общественное мнение”.
Профессор Высшей школы
экономики



Мария Мацкевич

Научный сотрудник
Социологического
института Российской
Академии наук



Ревекка Фрумкина

Профессор, доктор
филологических наук,
главный научный сотрудник
Института языкознания
Российской Академии наук



Людмила Преснякова

Кандидат политических
наук. Ведущий специалист
Фонда “Общественное
мнение”



Ирина Шмерлина

Кандидат
философских наук.
Старший специалист
Фонда “Общественное
мнение”. Старший
научный сотрудник
Института социологии
РАН



Алексей Чуриков

Директор
по технологиям Фонда
“Общественное мнение”.
Преподаватель Высшей
школы экономики