

журнал социологических наблюдений и сообщений

Социальная реальность

10'2006

Социальная реальность

ЖУРНАЛ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ
НАБЛЮДЕНИЙ И СООБЩЕНИЙ
№10'2006

■ ПЕРВАЯ КОЛОНКА

А. Ослон

Опросы как лекарство от социальных иллюзий4

Общество

■ ЖИЛИЩЕ

А. Ослон

Опыт пригородной Америки для городской России

Читая книгу А.В. Никифорова "Рождение пригородной Америки"7

■ БОЛЕВАЯ ТОЧКА

Е. Вовк

Детдомовцы: образ проблемы44

■ ЭКОНОМИКА

И. Щербакова

Синяя Птица российских "челноков"54

■ СЕМАНТИКА

С. Климова

Обыденные смыслы базовых понятий
социально-политического лексикона

Авторитеты84

■ ЦИФРЫ

Опросы без комментариев67

Форум

■ СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

Г. Кертман

Что сегодня угрожает стабильности?97

■ НОРМЫ И ЦЕННОСТИ

И. Прусс

Друзья-приятели101

Главный редактор
Александр Ослон

Зам. главного редактора
Елена Петренко

Ведущие разделов и рубрик
“Общество”

Григорий Кертман
“Форум”

Леонид Блехер
Георгий Любарский

“Мастерская”
Иван Климов

“Цифры”
Людмила Преснякова

“Между прочим”
Анатолий Черняков

Арт-директор
Анна Данилова

Ответственный секретарь
Мария Каневская

Маркет-менеджер
Светлана Басманова

Редакторы выпуска
Анастасия Егорова
Мария Каневская

Корректор
Наталья Шарова

Оригинал-макет
Любовь Софейчук

Рисунки
Андрей Мирзоян

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС77-21257 от 28.06.2005

При перепечатке ссылка на журнал
обязательна.

Формат 215x280 в 1/4
Тираж 700 экз.
Цена свободная

Номер подписан в печать
31.10.2006 г.

Адрес редакции журнала:
119421, Москва,
ул. Обручева, 26, корп. 2
тел.: (495) 745-87-65
факс: (495) 745-89-03
e-mail: sr@fom.ru

Электронная версия:
<http://socreal.fom.ru>

© “Социальная реальность”

Отпечатано в типографии
ООО “Группа Море”
101898, Москва, Хохловский пер., д. 9



■ НАУКА СОЦИОЛОГИЯ

Д. Rogozin, К. Мануильская

Тестирование вопросов о профессиональном статусе111

■ КНИЖНЫЕ ДЕБРИ

Г. Хазагеров

Аргументы ad hominem, или “Ты меня уважаешь?”119

И. Климов

Выписки из книги Д. Уолтона “Аргументы ad hominem”122

■ МЕЖДУ ПРОЧИМ

Е. Вовк

Коррупция и коррупционеры100

Так говорил респондент...121

Опросы как лекарство от социальных иллюзий

Невозможно жить в обществе и не думать о том, как это общество устроено, не формировать свои представления о классах, слоях, стратах, группах и т. д., составляющих общество.

Так, в советские времена в ходу было деление на официальные социально-учетные группы: “рабочие”, “крестьяне”, “служащие”, а также “интеллигенция”, “цеховики”, “бюрократы”, “члены партии” и др. Эпоха перестройки ввела в оборот “номенклатуру”, “красных директоров”, “диссидентов”, “кооператоров”, “прорабов перестройки” и проч. В бурные 90-е годы лексикон сменился, и в языке описания общества появились “демократы”, “бизнесмены”, “бандиты”, “чиновники”, “бюджетники”, “олигархи”, “новые русские”, “средний класс”, “политический класс”. Этот список можно продолжать, но в любом случае возникает вопрос о том, являются ли такого рода группы реальностью или они представляют собой то, что Пьер Бурдьё называл “классами на бумаге”.

Что такое, например, “средний класс” в современной России? Специалисты спорят о содержании этого термина и не могут договориться, журналисты видят в нем модную фигуру речи, а те, кто готов отнести себя к “среднему классу”, делают это на самых разных основаниях, включая “жизнь моя средняя – ни то, ни се”.

Примерно то же самое было с этим термином и на Западе 50–60 лет назад, но с тех пор его социальные смыслы там распространились, синхронизировались и стабилизировались. То есть западное общество стало понимать под “средним классом” что-то вполне определенное – и примерно одно и то же. Таким образом, “средний класс” стал социальной реальностью в том смысле, что он “узнается и признается”:

В самом деле, как созвездие у Гудмена, которое начинает существовать лишь тогда, когда найдено и описано в качестве созвездия, так же и группа, класс, род, регион, нация начинают существовать для тех, кто туда входит, и для всех остальных – лишь тогда, когда они отличаются по какому-либо основанию от других групп, то есть узнаны и признаны. *Бурдьё П.*

Социальное пространство и символическая власть // Начала. М.: Socio-Logos, 1994. С. 204.

В России же смысл понятия “средний класс” пока настолько размыт, что он остается “классом на бумаге”. Это, конечно, не мешает думать и писать о нем – но только как о конструкции, находящейся в стадии становления. Состоится ли “средний класс” в России? Скорее, да – многочисленные исследования (в том числе представленные в нашем журнале) показывают, как происходит его постепенное превращение из умозрительного понятия – в социальную реальность. Таковы современные российские обстоятельства.

Очевидно, что конструирование групп не может быть конструированием из ничего (*ex nihilo*). Оно может быть тем более успешным, чем в большей степени базируется на реальности, то есть <...> на объективных связях между людьми <...> Эффект теории тем сильнее, чем теория более адекватна. *Там же.* С. 204.

Известны случаи, когда абстрактные теоретические конструкции, возникшие в умах немногих мыслителей, становились социальной реальностью, охватывали миллионы людей и “программировали” их чувства, воззрения и действия. Чего стоит хотя бы пример, когда небезызвестный “призрак коммунизма бродил по Европе” и в итоге превратил “рабочий класс” из “класса на бумаге” в жестокую реальность неисчислимых бедствий, революций, гражданских войн, гибели и рождения новых государств.

Но такого рода примеры – скорее исключение, нежели правило. Чаще теории общества, дающие имена социальным группам и разделяемые немногими энтузиастами, не имеют шансов широко распространиться, породить весомые, “узнанные и признанные” сообщества единомышленников, стать заметной частью социальной реальности.

Такова в нынешней России участь либеральной теории “невидимой руки рынка”, идей леворадикального социального протеста, основанных на императивах равенства, справедливости, а также идеологии феминизма, евразийства, нацизма, имперского возрождения, политкорректности, концепций экологических и правозащитных приоритетов и т. д., и т. п.

Все это и многое другое представляет собой (может быть, пока?) скорее *социальные иллюзии*, а не социальную реальность.

Пожалуй, больше всего социальных иллюзий возникает у тех, кому по необходимости приходится много размышлять о структуре общества. К таковым относятся, в частности, озабоченные выборами политики, партийные деятели, а также их консультанты, политтехнологи, работники информационного сервиса. У них особый взгляд на общество: он сфокусирован так, чтобы различить в общей массе населения свои и чужие электоральные группы, соотнести их, оценить свои шансы на электоральный успех. Из чего они исходят – из социальной реальности или из социальных иллюзий? Что они видят – реально сложившиеся электораты (чаще всего небольшие и диффузные) или то, что желают увидеть (мощные группы голосующих за них избирателей)? Чаще всего, конечно, политики живут в иллюзорном мире! Как он возникает – хорошо иллюстрирует знаменитый рисунок, в котором каждый усматривает то, что захочет: либо молодую девушку, либо древнюю старуху (карикатурист У. Хилл, 1915 год).

По аналогии с этим рисунком можно вспомнить осень 99-го года, когда политические элиты, разглядывая результаты опросов населения о росте “народного рейтинга” В. Путина, говорили что-то вроде: “Этого нет и не может быть, потому что мы этого не видим”. Но... прислушаемся к Бурдые.

Спонтанные воззрения на социальный мир, “*folk theories*” <...> (или то, что я называю спонтанной социологией), так же, как и ученые теории <...> составляют часть социальной реальности и могут получить совершенно реальную власть конструирования, как в примере с марксистской теорией. Там же. С. 191.

Только после выборов в Думу в декабре 99-го года “народные теории” – “*folk theories*” – о В. Путине были приняты “слугами народа”.

А сколько было (и есть!) примеров заблуждений экспертов, наоборот, относительно популярности второстепенных политических фигур только на том основании, что они занимали высокие посты, часто мелькали на телеэкране и излучали уверенность в правомерности своих социальных иллюзий.

Мораль: если ты не хочешь оказаться в плену иллюзорных политических проектов и намерен трезво смотреть на социальную реальность, нельзя игнорировать авторитетные опросы населения, так как, по словам Бурдые, “социальный мир *может* быть назван и построен различным образом в соответствии с различными принципами видения и деления”, но:

Власть внедрять в чужой ум старое или новое видение социального деления зависит от социального авторитета, завоеванного в предшествующей борьбе. Там же. С. 204.

Александр Ослон,
президент Фонда “Общественное мнение”, главный редактор журнала



Рис. У. Хилла, 1915.

А. Ослон

Опыт пригородной Америки для городской России

Читая книгу А.В. Никифорова “Рождение пригородной Америки”*

Предварительные замечания

Данные опросов населения России

В конце 2005 года правительство объявило о четырех приоритетных направлениях социальной политики, и с начала 2006 года работа по этим направлениям приобрела форму целевых национальных проектов (далее НП), находящихся под особым контролем и обеспечиваемых специально выделенными финансовыми и организационными ресурсами.

Чтобы оценить востребованность НП с точки зрения населения, в ходе общероссийского опроса ГеоРейтинг (август 2006 года, 64 субъекта РФ, выборка 34 тысячи респондентов) был задан вопрос: “Какой из четырех национальных проектов наиболее важен для Вас лично, для Вашей семьи?”, на который можно было дать только один ответ. Судя по ответам, для россиян проекты “Здравоохранение” и “Жилье” заметно более значимы, чем проекты “Образование” и “Сельское хозяйство” (соответствующие показатели составили 36%, 33%, 12% и 11%).

НП “Здравоохранение” чаще других называют самым значимым для себя люди в возрасте от 55 лет – 56%, тогда как в группе до 25 лет – всего 19%. Противоположная картина характерна для НП “Жилье”: в группе 18–20-летних его называют приоритетным 41%, в группе 21–24-летних – 55%, в группе 25–34-летних – 44% (для сравнения: среди тех, кому 55 лет и больше, – всего 13%).

Приведенные данные показывают то, что, вообще-то, понятно и без опросов: пожилые озабочены своим здоровьем, а для молодых более актуальны жилищные проблемы. Следовательно, различны и социальные смыслы национальных проектов. Если НП “Здравоохранение” обращен ко дню сегодняшнему и состоит в том, чтобы, образно говоря, его

Автор книги “Рождение пригородной Америки” (М.: Эдиториал УРСС, 2002) **Александр Вячеславович Никифоров** работает в качестве специалиста по вопросам государственного управления в одной из ведущих консалтинговых фирм. Имеет опыт преподавания в вузах, руководящей работы в частном секторе и консультирования органов власти по вопросам жилищной политики. Является автором ряда работ, посвященных урбанизационным процессам в США, финансовым механизмам жилищного рынка, а также проблемам доступа граждан к правовой информации. С отличием окончил исторический факультет Ярославского государственного университета, имеет степени магистра управления (аспирантура общественной службы им. Р. Ф. Вагнера Нью-Йоркского университета, США) и кандидата исторических наук (аспирантура исторического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

продлить, то НП “Жилье” нужен прежде всего тем, кому жить в дне завтрашнем, и от его реализации зависит их будущая жизнь.

Об остроте жилищной проблемы говорит тот факт, что в ходе общероссийского опроса (2–3 сентября 2006 года, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов) 42% россиян заявили о потребности купить квартиру или дом, причем в возрастной группе 18–35-летних – 53%. Но только 4% респондентов полагают, что им удастся в ближайшие два-три года приобрести нужное им жилье. Отсюда очевидно, насколько актуален НП “Жилье” и насколько

нетривиальными должны быть методы его реализации в условиях низкой покупательной способности населения.

Одним из таких неизведанных для России путей решения жилищной проблемы является ипотечное кредитование. Но если во многих зарубежных странах “жизнь взаимы” стала распространенной практикой, то в России само понятие “ипотека” только-только входит в обиход: немногим более трети (38%) участников общероссийского опроса 5–6 августа 2006 года (44 субъекта РФ, 1500 респондентов) заявили, что знают это слово, и еще столько же сказали, что слышали его. И это значительный прогресс по сравнению с опросом в октябре 2001 года, когда всего 7%, по их словам, знали, и 21% – слышали слово “ипотека”. Но и в настоящее время только 40% опрошенных дают достаточно внятные и осмысленные ответы на открытый вопрос “Что такое ипотека?”

Таким образом, в ходе реализации НП “Жилье” предстоит решать не только экономические, но и семантические проблемы, так как без

употребления новых понятий, описывающих рыночные механизмы приобретения жилья, невозможно объяснить людям принципы действия этих механизмов и вовлечь их в эту сферу. В сегодняшних реалиях отсутствует простое и привычное “получить квартиру от государства”, “вступить в кооператив”, почти для всех нуждающихся затруднительно “скопить денег и купить квартиру”. Поэтому никуда не деться от “ипотеки”, “кредитной истории”, “расчета рисков”, “имущественного залога”, “многолетних выплат” и т. д., и т. п.

Подобного рода семантические проблемы касаются не только приобретателей жилья, но и всех, кто занят в жилищной инфраструктуре: инвестиционных, кредитных учреждений, ипотечных агентств, органов социального управления, юридических служб, строительных фирм и проч.

Неизбежность рождения “пригородной России”

На пути реализации НП “Жилье” есть еще одно значительное препятствие, тоже социокультурного свойства: исторически сложившаяся система расселения. С одной стороны, выход за пределы перегруженных мегаполисов и распространение жилищного строительства в городские пригороды – объективная необходимость. С другой стороны, на подобного рода решения есть потенциальный спрос. Так, в ходе упомянутого выше общероссийского опроса 5–6 августа 2006 года городские жители, заявившие о своей потребности приобрести квартиру или дом, по вопросу о предпочтении квартиры или дома в пригороде разделились примерно поровну: 16% предпочли бы купить квартиру, 15% – дом. Так что, как представляется, развитие пригородных поселений – неизбежность и ближайшая перспектива.

Но упомянутая выше трудность состоит в том, что такая форма расселения – массовое строительство пригородных поселков, опоясывающих большие города, – является для России значительной инновацией. Сегодняшнее загородное жилье – это дачные поселки, воз-

В ходе реализации НП “Жилье” предстоит решать не только экономические, но и семантические проблемы, так как без употребления новых понятий, описывающих рыночные механизмы приобретения жилья, невозможно объяснить людям принципы действия этих механизмов и вовлечь их в эту сферу

никшие еще в советские времена, и относительно недавно появившиеся так называемые элитные поселки. Дачные поселки не могут рассматриваться как подходящий опыт, так как в основном они предназначены не для постоянного обитания, а для сезонного времяпрепровождения – в том числе для отдыха и садово-огородных работ. Следовательно, в них не предусмотрена ни хозяйственная, ни социальная инфраструктуры. Элитные поселки настолько малочисленны и эксклюзивны, что тоже не могут рассматриваться хоть в какой-то мере как прототипы будущих пригородных поселений, рассчитанных на сотни тысяч людей.

Отсутствие опыта массового строительства пригородного жилья приводит к тому, что в дискуссиях на эту тему в лучшем случае высвечиваются наиболее очевидные и к тому же, при всей их важности, частные вопросы. В первую очередь это вопрос о землях под застройку, об отсутствии четко разработанных юридических механизмов приобретения и оформления земли. Далее – конечно же, самая животрепещущая тема: цены, размер которых может свести на нет любые экономические механизмы кредитования. Третий обязательный раздел в разговорах такого рода – это предвосхищение инфраструктурных трудностей: дороги и электричество. И, наконец, четвертое – строительные технологии: здесь, наоборот, преобладает оптимизм, связанный с достижениями в строительной индустрии (прежде всего – западной).

Но на самом деле все эти моменты – действительно важные и трудноисполнимые – могут обсуждаться только ПОСЛЕ того, как освоен опыт подобного рода национальных проектов, накопленный за последние пятьдесят лет в странах, где такого рода проекты УЖЕ реализованы.

Поучительный опыт “пригородной Америки”

В США в конце 40-х и в 50-х годах XX века произошла своего рода революция в сфере жилищного строительства. Ее следствием оказалось не только решение весьма острой на то время жилищной проблемы, но и масштабное, если не сказать тотальное, преобразование американского общества.

Конечно, все это было давно, более полувека назад, и после пригородного бума в Америке еще много чего случалось и преобразало ее. Но все-таки эта история поучительна именно для нынешней России, так как в ней есть великое множество моментов, которые так или иначе проявят себя и у нас, но о которых, как кажется, сейчас редко задумываются. Иначе говоря, горизонт жилищной проблемы гораздо шире, чем решение вопросов земли, экономики и строительства.

Книга А. В. Никифорова “Рождение пригородной Америки” дает возможность увидеть американский прецедент субурбанизации (это слово – синоним названия книги) как целый комплекс многочисленных и тесно переплетенных аспектов.

Это, во-первых, государственная политика, реализованная в создании трех ведомств: Федерального жилищного управления (оно страховало ипотечные кредиты), Управления по делам ветеранов (оно предоставляло гарантии по кредитам для самой массовой категории нуждающихся в жилье – ветеранов Второй мировой войны) и Федеральной ипотечной ассоциации (она действовала на вторичном ипотечном рынке и тем самым выполняла роль экономического регулятора). Наряду с законодательными решениями о налоговых льготах и разумных ограничениях на параметры ипотеки деятельности этих трех структур оказалось достаточно для запуска самоподдерживающегося рыночного процесса возникновения пригородного жилья и его инфраструктуры.

Во-вторых, это рыночные факторы, которые, с одной стороны, были следствием принятой государственной программы, стимулирующей предпринимательскую активность,

а с другой – сделали возможной ее реализацию. Иными словами, был создан самоподдерживающийся механизм: бурный рост пригородов открыл двери бизнесу (строительному, инфраструктурному, сервисному), а бизнес, в свою очередь, обеспечил этот бурный рост.

В-третьих, это социально-организационные и социально-культурные факторы устройства пригородной жизни. К важнейшим из них относятся административные формы управления в пригородных поселениях и структурирование социально-демографического состава их населения. Рациональные и разумные решения в этой сфере возникали в результате сочетания действий государственных и частных структур, стихийных социальных процессов и широкого обсуждения в обществе.

В-четвертых, социокультурные факторы, создавшие в национальном масштабе своего рода тягу к переезду в пригород. Здесь переплелись и объективные резоны, связанные с улучшением жилищных условий, и распространенные в стране субъективные оценки жизни в пригороде как атрибута более высокого социального статуса.

В-пятых, целый ряд социальных последствий, среди которых – развитие инфраструктуры потребления и рекреации и формирование соответствующих образцов потребительского и рекреационного поведения. Сюда же относятся феномены самоорганизации общественной жизни в пригородных поселениях, изменения характера межличностных и семейных отношений. Но самое главное – именно пригородная Америка стала главным условием знаменитого “бэби-бума”, что еще раз подтверждает примат социальной ситуации над желаниями людей. В пригородных условиях заводить и растить детей было не только удобно, но и настолько модно, что бездетные семьи в те времена были в пригородных поселках своего рода “белыми воронами”.

Все эти и многие другие факторы, проблемы, действия и последствия отражены в книге А. В. Никифорова. Она уникальна по тематическому охвату и основана на анализе гигантского числа публикаций из самых разных сфер знания: государственных документов, социологических исследований, социально-экономических, градостроительных трактатов и статей, материалов прессы, свидетельств и дискуссий современников и т. д.

Но эта научная монография все-таки слишком подробна для того, чтобы легко и сразу увидеть общий абрис проблемы и, что важно, осознать ее многомерность. Поэтому из ее первых двух глав мной были сделаны выписки и, главное, введена детальная рубрикация, сама по себе иллюстрирующая, какой клубок проблем предстоит распутать тем, кто взялся за НП “Доступное жилье” в России.

Важно заметить, что выписки касаются в основном аспектов рождения пригородной Америки, имеющих в целом позитивно-поучительный характер и полезных – если говорить о пригородной России – для созидательной работы. Но в книге А. В. Никифорова отражен также большой и сложный проблемный пласт негативных последствий субурбанизации. Они связаны прежде всего с возникновением новых форм социального неравенства, порождаемых жилищной сегрегацией по расовому признаку. Отсюда – раскол на белые пригороды и города с концентрированной долей расово-этнических меньшинств, возникновение трущоб в центрах городов и, в целом, обнищание городов из-за снижения налоговых поступлений. Выписки не вместили в себя соответствующий материал из книги, так что ограничимся только двумя красноречивыми цитатами на эту важную тему.

“Противоречия, развившиеся под влиянием субурбанизации, значительно обострились уже в 60-е годы. С 1964 по 1968 год по городам США прокатилась волна расовых бунтов, в ходе которых на поверхность выплеснулись протест жителей городских негритянских трущоб против расовой дискриминации, социальной и территориальной изоляции расово-этнических меньшинств, их чувство неудовлетворенности статусом «аутсай-

дерев», отделенных от пользования материальными плодами индустриального общества. С 1964 по 1968 год в городах Америки произошло 484 расовых бунта, в результате которых 46 человек были убиты и около 7200 ранены. Наиболее бурными были волнения в Детройте летом 1967 года. В подавлении этого бунта были задействованы 20 тысяч полицейских и национальных гвардейцев, а также около 5 тысяч солдат парашютно-десантных войск. За время бунта было разрушено около 1300 зданий”.

“Обострение экономических и социальных проблем в последующее десятилетие, развившееся, в частности, в серии городских расовых бунтов, стало представлять серьезную угрозу для стабильности общества, вызвало широкую дискуссию о причинах кризиса городов и путях гармоничной интеграции расово-этнических меньшинств в американское общество, потребовало внесения серьезных корректив в общественную политику. О степени серьезности социальных проблем, оформившихся под влиянием субурбанизации, свидетельствует тот факт, что они до сих пор сохраняют остроту и являются важными темами общественных дебатов в Соединенных Штатах”.

Свой дом и средний класс

Но прежде чем двигаться дальше, следует остановиться на самом фундаментальном, как мне представляется, аспекте жилищной проблемы: ее решение является необходимым условием для возникновения в обществе среднего класса. Того самого среднего класса, который в результате процессов субурбанизации в 40–50-х годах получил в Америке “прописку” и приобрел мировую известность. И того самого среднего класса, который исследователи и аналитики с пристрастием ищут в России с начала 90-х годов, но до сих пор обнаруживают лишь его отдельные и по большей части фантомные признаки.

Средний класс может стать реальностью тогда и только тогда, когда в стране есть много людей, не страдающих от мучительного “квартирного вопроса”. Быть владельцем своего просторного и качественно жилища – дома, купленного на заработанные или взятые в кредит (что в данном случае одно и то же) деньги, – значит не только удобно жить, но и с большой вероятностью несколько иначе смотреть на мир. К такой трансформации приводит целая цепочка причинно-следственных связей, в начале которой оказывается “просто” комфортное жилье.

Прежде всего дом надо оплачивать, и следовательно – надо достаточно зарабатывать. Для этого необходимо иметь хороший профессиональный уровень, а значит – повышать квалификацию, делать карьеру, проявлять предприимчивость, стремиться к успеху. Получить кредит и стать владельцем дома – это значит не только улучшить качество жизни, но и взять на себя тяжелый груз ответственности за выплату долга. Для большинства заемщиков наличие собственности (актив) и долговых обязательств (пассив) вынуждает долгие годы постоянно следить за соблюдением “бухгалтерского баланса” и формирует навыки более взвешенного использования своих трудовых возможностей, более разумного ведения домашнего хозяйства и вообще более разумного отношения к жизни.

Обладать хорошим жилищем – значит пересмотреть взгляд на свои жизненные цели и перспективы, на то, каким хотелось бы видеть будущее детей, какое образование им дать. Меняется отношение к своему физическому и психологическому состоянию, возникает необходимость пересматривать отношения с физкультурой, медициной,

Такая форма расселения, как массовое строительство пригородных поселков, опоясывающих большие города, является для России значительной инновацией. Современное загородное жилье – дачные и элитные поселки – не может рассматриваться хоть в какой-то мере как прототип будущих пригородных поселений, рассчитанных на сотни тысяч людей

экологией. Модернизация “домашнего мира” изменяет социальный контекст, так как новые значимые темы и проблемы с неизбежностью влияют на спектр актуальных интересов, и следовательно – на круг знакомств, на предпочтения в общении.

Качественное жилище требует соответствующей обстановки, и волей-неволей надо покупать предметы домашнего обихода, бытовую технику, транспортные средства, приобщаться к технологическим новинкам, пользоваться современными средствами коммуникаций, наконец более качественно питаться. Попутно с освоением новых образцов потребительского поведения, диктуемых наличием собственного жилища, изменяются представления о домашней эстетике, трансформируются стандарты чистоты и красоты. То, что не приходит в голову жителю барака, коммуналки, старой “хрущобы”, становится естественным для владельца собственного дома. И это происходит не потому, что человек становится иным, а потому, что иной становится среда его обитания.

Таким образом, качественное жилье решительным образом влияет на все аспекты жизненного мира человека и самое главное – постепенно переопределяет его воззрения на жизнь вообще. В них с большой вероятностью возникает неприятие всего, что может разрушить устойчивость “домашнего” устройства, большую значимость приобретает стабильность – не в смысле застоя и рутины, а в смысле того здорового консервативного мировоззрения, в котором приоритет отдается как раз динамике и развитию, но, что называется, развитию “в долгую”, в длительной перспективе. При таком подходе ценностью оказывается планирование жизни, а резкие изменения и тем более потрясения становятся нежелательными.

Владелец дома не может не думать, что он оставит детям и внукам, поэтому жилище как бы принуждает его проектировать свою жизнь, оберегать стабильность своего проекта и с подозрением относиться ко всему, что может эту стабильность нарушить. Отсюда –

два фундаментальных следствия. Первое: длинная перспектива жизненного планирования, включающая планы относительно жизни детей и внуков, создает умонастроение “связи времен”, придает быстротечному существованию исторический смысл. Второе: она переводит на более высокие позиции в иерархии ценностей такие понятия, как порядок, стабильность, преемственность, законность, ответственность, без которых невозможно “проектное” мышление. И то, и другое вместе – фундамент более спокойного и рационального отношения к происходящему как в личном жизненном мире, так и в “большом” мире, представления о котором складываются прежде всего благодаря каналам массовых коммуникаций.

Именно этим объясняются весьма красноречивые данные, собранные в книге А. В. Никифорова, о дрейфе политических предпочтений у обитателей “пригородной Америки” в начале 50-х годов. И именно эта характерная консервативная составляющая является по существу стержневой особенностью менталитета среднего класса, выводимой из

целого ряда социальных обстоятельств, и в первую очередь – из жизни в собственном доме. С одной стороны, владение домом порождает соответствующие интересы, заботы, социальные контакты и в конечном счете – характерное мировоззрение. С другой стороны, воззрения на жизнь диктуют образ жизни, действий и коммуникаций. Круг замыкается и – при интенсивном росте пригородных поселений – расширяется. Только так средний класс может стать такой реальностью, что для его обнаружения не нужны будут исследовательские “микроскопы”, а его социальное присутствие будет проявляться очевидным образом.

Качественное жилье постепенно переопределяет воззрения человека. В них большую значимость приобретает стабильность – не в смысле застоя и рутины, а в смысле того здорового консервативного мировоззрения, в котором приоритет отдается как раз динамике и развитию, но, что называется, развитию “в долгую”, в длительной перспективе

Хорошо структурированные выписки из книги А.В. Никифорова “Рождение пригородной Америки”

[Предпосылки]

[Послевоенный спрос на жилье]

По окончании войны на рынке практически не было домов на продажу или квартир на съем, тогда как нужда в жилье для масс людей, особенно для молодых семей, была очень острой. К 1947 году шесть миллионов семей в Соединенных Штатах (почти 19% населения страны) проживали совместно с родственниками или друзьями. Еще полмиллиона семей занимали сборные дома из гофрированного железа, вагончики, гаражи, чердаки, сараи и даже автомобили. В Чикаго, например, в жилища были превращены 250 трамваев.

Спрос на жилье в послевоенной Америке был беспрецедентный. В радиусе тридцати миль от Вашингтона не было не только дешевого, но и дорогого жилья: чтобы арендовать квартиру за 250 долларов в месяц (немалые по тем временам деньги), приходилось долго ждать в очереди. В Атланте на объявление о сдаче в аренду однокомнатной квартиры откликнулись две тысячи человек. В 1947 году 19% населения США искали жилье, а 13% говорили, что занялись бы тем же, если бы верили в возможность найти что-либо лучшее, чем то, чем они располагали.

Важно, что многие из искавших жилье были демобилизованными из армии участниками войны. Ветеранов было около 1,8 миллиона, и их мытарства с поиском жилья для вновь созданных семей привлекали особое внимание прессы и общественности.

Корреспондент журнала “The New Republic”, например, писал о том, что очередь в одно из отделений Американского комитета ветеранов, который планировал распределить 600 квартир, вышла на улицу и растянулась почти на целый квартал. Ветераны, пришедшие на собеседование, говорили о том, что живут в грязных лачугах с крысами и тараканами, о том, что супругам приходится ночевать раздельно в мужских и женских общежитиях...

Критики называли дефицит жилья “наихудшим позором нации”. Сенатский комитет, занимавшийся этой проблемой, в своем докладе отмечал: “Такие лачуги просто являются жестом неуважения к тем, кто настолько отчаялся, что готов принять все, что предлагают... Постройки без доступа к воде, с таким плохим отоплением, что напитки замерзают в бутылках в комнате, где находится большая печь, без канализации... с бумажными стенами не могут рассматриваться в качестве жилища в 1951 году”.

[Подъем экономики]

Продолжительный подъем, который переживала американская экономика в послевоенные годы, форсированное внедрение новой техники и автоматизация производства обусловили рост валового национального продукта за 15 послевоенных лет более чем в 2,4 раза.



Реальная покупательная способность населения выросла на 22%, а по некоторым оценкам, даже на треть. Важно, что в этот период был обеспечен высокий уровень занятости, а повышение уровня материального благополучия распространилось на широкие социальные слои, в том числе на значительную часть промышленных рабочих и служащих.

[Прощальные младенцы]

Положение усугубилось, когда с 1940 года после падения в течение целого десятилетия начался рост количества регистрируемых браков. Видимо, этому способствовали ожидание войны и возможной разлуки, а также правило, согласно

которому женам семейных военнослужащих полагалось пособие из государственного бюджета в размере 50 долларов ежемесячно.

Как следствие вскоре начался и рост рождаемости. В 1943 году в Соединенных Штатах на каждую тысячу человек родились 22 ребенка, что превышало показатели предыдущих двух десятилетий. Многие из этих детей были “прощальными младенцами”, зачатыми перед отправлением мужей на службу: рождение ребенка увеличивало размер пособий женам военнослужащих, а сами дети напоминали женщинам о мужьях, которые неизвестно когда должны были вернуться или могли не вернуться вовсе.

[Государственная политика]

[Федеральное жилищное управление (ФЖУ)]

Важнейшей мерой федерального правительства, стимулировавшей субурбанизацию, явилось издание закона о жилье 1934 года, который положил начало деятельности Федерального жилищного управления (далее – ФЖУ). Это правительственное учреждение не занималось ни строительством домов, ни предоставлением денег для инвестиций в данную область. Вместо этого Управление поощряло кредиторов, имевших средства и предоставлявших их взаем покупателям жилья, гарантируя сохранность таких инвестиций всем весом государственной казны. Деятельность ФЖУ по страхованию ипотечных кредитов часто характеризуется как одна из наиболее успешных федеральных программ, революционизировавшая ипотечные кредиты и рынок недвижимости в целом.

Важно заметить, что деятельность этого органа не субсидировалась правительством, – страховку оформляли только на те займы, которые в действительности были надежными, а заемщики платили за эту услугу.

Однако за скромную плату человек мог получить кредит на условиях, которые были значительно выгоднее господствовавших на рынке в тот период. Эти условия диктовало банкам, желавшим принять участие в программе, само Управление. Срок погашения кредита продлевался до двадцати лет (вместо принятых в то время пяти), размер первоначального взноса снижался до одной пятой цены дома (вместо традиционной половины). Выплаты суммы долга, как и процентов, должны были производиться равномерно в течение всего срока, на который предоставлялся кредит (раньше заемщики чаще всего должны были выложить всю занятую сумму по истечении срока кредита). Одновременно вводились ограничения на размер процента, взимаемого по кредиту. Ограничивалась и максимальная стоимость домов, кредиты на покупку которых страховались ФЖУ.

По мере того как происходило закрепление первых успехов, срок погашения кредитов неоднократно продлевался, а размер первоначального взноса понижался. В результате этого к концу рассматриваемого периода застрахованный ФЖУ кредит можно было взять на 30 лет, а минимальный первоначальный взнос составлял лишь 3% от цены приобретаемого дома.

Важнейшей мерой федерального правительства, стимулировавшей субурбанизацию, явилось издание закона о жилье 1934 года, который положил начало деятельности Федерального жилищного управления (ФЖУ)

[Управление по делам ветеранов (УВ)]

Другим важным правительственным мероприятием в рассматриваемой области являлось принятие в 1944 году закона о демобилизованных военнослужащих, более известного как солдатский билль о правах. Он знаменовал собой отход от традиционной практики выплат дополнительных денежных вознаграж-

дений непосредственно военнослужащим, возвращавшимся с войны. На этот раз правительство предоставляло ветеранам деньги на четко определенные цели: получение образования, повышение квалификации, приобретение фермы или небольшого предприятия, покупка или строительство дома.

Большинство ветеранов использовали льготы именно для приобретения жилья. Для практической реализации мер, предусмотренных солдатским биллем о правах, было создано Управление по делам ветеранов (далее – УВ). Оно гарантировало выплату займов на покупку домов в пределах 7,5 тысяч долларов. Это позволяло многим ветеранам приобретать дома практически без уплаты первоначального взноса. Срок выплат по займам составлял тридцать лет. Условия эти были крайне выгодными, неслучайно ветераны спешили ими воспользоваться. К 1948 году уже около полутора миллионов из них получили

гарантированные УВ займы на покупку жилья, к концу 50-х годов их количество приблизилось к пяти миллионам. Примечательно, что УВ не предоставляло никаких жилищных льгот ветеранам, которые арендовали квартиру или дом.

В конце 40-х годов ветеранам было разрешено использовать комбинацию программ ФЖУ и УВ. Они могли брать основной кредит по программе ФЖУ, а для уплаты первоначального взноса по основному кредиту – брать дополнительный заем, который уже гарантировался УВ. Это позволило еще большему количеству ветеранов приобретать дома без уплаты первоначального взноса, а попутно повысило популярность программ ФЖУ.

Несмотря на различия в процедурах и составе клиентов, ФЖУ и УВ можно рассматривать как составные части единой жилищной политики правительства Соединенных Штатов. Для того чтобы проиллюстрировать масштабы деятельности обоих агентств, возьмем данные по новым домам, строительство которых было завершено с июля по декабрь 1949 года. 66% этих домов были проданы ветеранам войны, в том числе 19% – под эгидой УВ, 8% – ФЖУ, 33% – по совместным программам УВ и ФЖУ, лишь 5% – без страхования или гарантий УВ, 2% – без кредита. Оставшиеся 33% покупателей включали 15% использовавших страхование ФЖУ. Лишь 13% покупали без страховки и 5% не брали деньги в кредит для покупки. Таким образом, 73% всех домов покупались с участием ФЖУ, УВ или обоих Управлений. При этом в 37% случаев ветераны покупали дома без уплаты первоначального взноса (это составляло четвертую часть всех приобретаемых домов).

В материалах изучаемого периода можно встретить критику деятельности ФЖУ и УВ. Например, говорилось, что облегчая условия выплаты кредитов, она способствовала росту цен на жилье, в итоге потребитель не получал особой выгоды. Говорилось о “постыдных дополнительных платежах”, которые взимались с покупателей домов, о коррумпированности отдельных чиновников, которая вела к отходу от официальных стандартов и дефектам в возводимом жилье.

По мере того как происходило закрепление первых успехов в кредитовании, срок погашения кредитов неоднократно продлевался, а размер первоначального взноса понижался. Застрахованный ФЖУ кредит можно было взять на 30 лет, а минимальный первоначальный взнос составлял лишь 3% от цены приобретаемого дома

[Федеральная ипотечная ассоциация]

Однако трудно было оспорить то, что правительственные программы способствовали росту платежеспособного спроса на жилье и общей стабильности рынка недвижимости. Они обеспечили надежность ипотечных кредитов для инвестиций, что вызывало прилив средств в строительную сферу. В этом плане деятельность ФЖУ и УВ дополнялась еще одним федеральным агентством, также существовавшим на основе самокупаемости. Речь идет о Федеральной национальной ипотечной ассоциации, созданной в 1934 году. Ее роль заключалась в покупке на вторичном рынке ипотек, застрахованных ФЖУ, а позднее и гарантированных УВ. Это способствовало поддержанию постоянного притока капитала в сферу жилищного кредитования.

[Налоговая льгота]

Другим важным стимулом была (и до сих пор является) налоговая льгота в виде вычета из суммы дохода, облагаемого подоходным налогом, платежей, которые производились владельцами домов в счет погашения ипотечных кредитов, и выплаты процентов по ним. В 1962 году совокупный размер этой налоговой льготы домовладельцам составил 2,9 миллиарда долларов (при том, что на субсидирование жилья для бедных было израсходовано лишь 820 миллионов федеральных долларов).

[Поддержка инвестиций]

Гарантированные или застрахованные государством ипотечные кредиты были привлекательным объектом для инвестиций финансовых институтов, круг которых не ограничивался банками и страховыми компаниями. Интерес представляет решение профсоюзов АФТ-КПП о направлении значительной части средств, контролируемых ими фондов пенсионного и социального обеспечения в застрахованные ипотеки, принятое в конце рассматриваемого периода. Примерно тогда же вкладывать деньги в ипотечные кредиты, застрахованные ФЖУ, было разрешено индивидуальным инвесторам. Основными преимуществами таких вложений были относительно высокий доход и высокая надежность. Из 1,9 миллиона ипотечных кредитов, застрахованных ФЖУ, погашение которых было прекращено к концу 1959 года, лишь в 18 тысяч случаев кредиты не были погашены заемщиками. Количество ипотек ФЖУ, по которым имелись проблемы с выплатой, никогда до конца 50-х годов не превышало и трети процента их общего количества (табл. 1).

Табл. 1. Основные характеристики кредитов, застрахованных ФЖУ (для покупки жилья в домах для проживания не более четырех семей), за отдельные годы, 1945-1960 годы

Год	Размер кредита, долл.		Срок погашения, лет		Процент	
	разрешенный максимум	фактический средний	разрешенный максимум	фактический средний	установленный максимум	фактический средний
1945	16 000	4709	25	нет данных	4,5	нет данных
1950	14 000	7233	25	22,69	4,25	4,17
1955	20 000	10 048	30	23,86	4,5	4,64
1960	22 500	12 696	30	27,29	5,75	6,18

[Поддержка крупных проектов]

Кроме того, практика ФЖУ заранее давать обязательства о страховании ипотек в отношении целых жилых комплексов способствовала распространению крупных проектов, в которых в полной мере могли быть использованы преимущества массового производства, снижающие цену жилья. Как отмечал журнал “Fortune” еще в 1950 году, во многом благодаря правительственным жилищным программам строители, ведущие массовую жилищную застройку, теперь практически не рисковали. Из обращения почти исчез термин “строитель-спекулянт”, который ранее использовался для обозначения тех, кто не следовал традиционной практике строительства домов под заказ, а возводил их, не зная заранее, кто будет покупателем.

[Поощрение пригородного жилья]

Одной из важнейших черт, объединявших деятельность обоих Управлений, являлось поощрение ими не просто приобретения жилья, но такого жилья, которое бы в наибольшей степени соответствовало идеалу жилища, утвердившегося в американском массовом сознании, а именно – отдельных домов в пригородах. Например, получение гарантированных УВ займов на ремонт старых домов было возможно, но для покупки новых они предоставлялись гораздо охотнее. ФЖУ также поощряло строительство семейных коттеджей путем создания менее благоприятных условий для сооружения многоквартирных домов, хотя об этом открыто не заявлялось ни в одном из ее документов. В период с 1941 по 1950 год соотношение количества гарантированных ФЖУ займов на строительство этих видов домов было, соответственно, четыре к одному. В следующем десятилетии оно составило семь к одному.

Нельзя также не отметить влияния практики оценки уровня риска различных районов застройки для гарантирования займов на покупку домов в них. Хотя официально заявлялось о стремлении проводить “беспристрастную профессиональную экспертизу”, на деле пригородные районы всегда оценивались выше, чем городские, а значит, приобретающие дома в пригородах имели больше шансов на получение правительственных гарантий погашения займов.

Управление по делам ветеранов в вопросах определения пригодности того или иного дома для дачи гарантий по займу на его покупку в основном следовало принципам, выработанным ФЖУ. То есть и эта программа правительства поощряла приобретение домов в пригородах.

[Рыночные факторы]**[Экономический подъем]**

Продолжительный подъем, который переживала американская экономика в послевоенные годы, форсированное внедрение новой техники и автоматизация производства обусловили рост валового национального продукта за 15 послевоенных лет более чем в 2,4 раза. Реальная покупательная способность населения выросла на 22%, а по некоторым оценкам, даже на треть. Важно, что в этот период был обеспечен высокий уровень занятости, а повыше-

ние уровня материального благополучия распространилось на широкие социальные слои, в том числе на значительную часть промышленных рабочих и служащих.

[Рост ипотечного кредитования]

Инфраструктура рынка служила облегчению приобретения пригородных домов, автомобилей и других предметов потребления. Мощным фактором здесь являлось развитие потребительского кредита, в первую очередь ипотечного кредитования.

Всего за четыре года, прошедших с окончания Второй мировой войны, общая сумма задолженности по кредитам на покупку домов в США выросла вдвое, достигнув около 37,7 миллиарда долларов. Эта сумма вдвое превышала задолженность по ипотечным кредитам, которая имелаась на пике строительного бума 20-х годов.

Многих пугал такой рост долговой зависимости американцев. Однако многочисленные авторы приводили статистические выкладки, которые успокаивали критиков. Например, если в 1929 году ежемесячные расходы по погашению жилищных кредитов составляли 5,4% чистого дохода всех семей, в 1932 году – 7,9%, то в начале 50-х – лишь 4,3%. Средняя сумма долга по жилищному кредиту составляла в 1950 году лишь 96% совокупного дохода семей, живущих в собственных домах, тогда как в 1940 году этот показатель равнялся 166%. Размер задолженности по жилищным кредитам составлял в 1947 году всего 32% от суммы сбережений. Этот показатель вырос к 1956 году до 56%, но так и не достиг 62%, которые были до депрессии в 1929 году. Несмотря на быстрый рост кредитной задолженности, долговое бремя стало в целом легче, чем ранее, благодаря значительно возросшим доходам.

[Развитие инфраструктуры]

Нельзя также переоценить значение технологических предпосылок для массовой субурбанизации. Она была бы невозможной и без освоения к началу рассматриваемого периода технических новшеств, необходимых для сооружения качественных дорог, электрификации периферийных районов, бурения артезианских скважин, строительства водопровода и автономных канализационных систем, использования нефтяного топлива для обогрева жилищ, а также применения сжиженного газа в бытовых целях.

[Новые рынки]

Изменение характера урбанизационных процессов в контексте рыночной экономики послевоенных Соединенных Штатов можно рассматривать как территориальное выражение постоянного поиска новых рынков сбыта и инвестиций предпринимателями, традиционно сопровождающегося неравномерным развитием пространства. Освоение пригородов является частью этого процесса, возможностью умножить потребительский спрос в момент, когда старые городские территории обещали меньшую отдачу инвестиций.

Всего за четыре года, прошедших с окончания Второй мировой войны, общая сумма задолженности по кредитам на покупку домов в США выросла вдвое, достигнув около 37,7 миллиарда долларов. Эта сумма вдвое превышала задолженность по ипотечным кредитам, которая имелаась на пике строительного бума 20-х годов

Именно этот смысл, как представляется, стоял за словами одного из ораторов о значении новых домов для экономики страны: “Это означает, что семья, покупающая лучший дом, покупает ковры, холодильники, кухонные плиты, заново украшает дом, покупает новую мебель, делает многое другое, что необязательно является частью строительной промышленности. И в добавление человек, который построил этот новый дом в каком-то новом массиве, создал спрос на новые торговые центры, новые учреждения для отдыха, церкви и школы”.

[Строительная индустрия]

Серьезным препятствием на пути массовой миграции в пригородную зону могла стать дороговизна домов. Низкие цены на землю в пригородных территориях (по сравнению с городской чертой) не решали проблемы, хотя и делали строительство новых домов здесь экономически более целесообразным. Требовались технологические усовершенствования в строительной индустрии, которые позволили бы сократить сроки строительства и удешевить семейные коттеджи.

Послевоенный период оказался временем качественного скачка в развитии техники жилищного строительства. Значительное удешевление было достигнуто с помощью применения принципов массового конвейерного производства, основанного на использовании заранее подготовленных деталей и принципа разделения процесса на ряд последовательных операций, выполняемых разными рабочими.

[Новый бизнес (на примере “Левитт и сыновья”)]

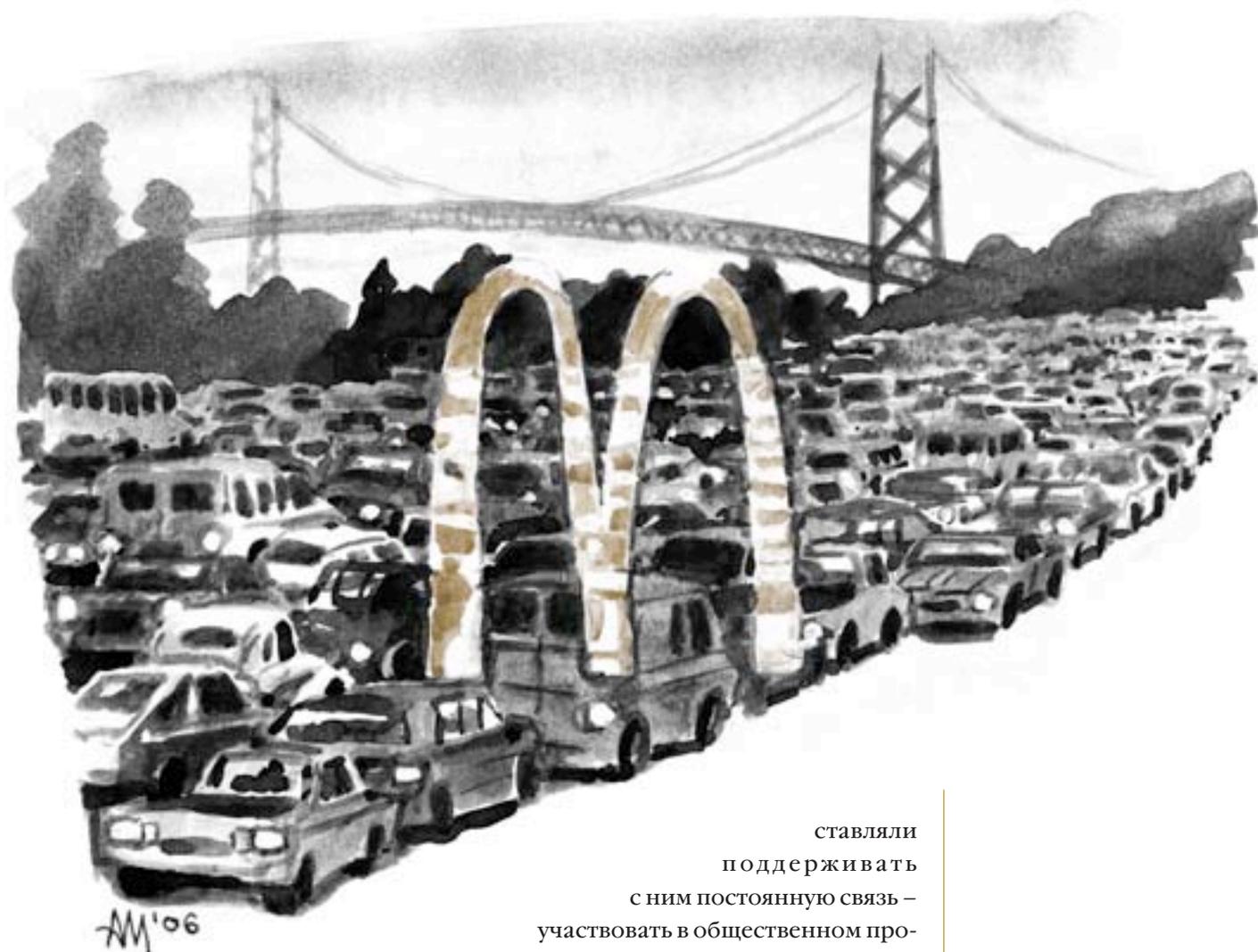
Первой фирмой, которой удалось подкрепить новую технологию необходимыми для успеха проекта надежным финансированием и хорошей организацией работ, стала компания “Левитт и сыновья”. Вскоре после окончания войны фирма Левитта приступила к строительству совершенно нового населенного пункта, названного по имени строителя, – Левиттаун.

Для постройки Левиттауна был приобретен участок площадью более 600 гектаров на Лонг-Айленде близ Нью-Йорка, до этого занимаемый картофельными полями. Именно здесь была применена новая техника строительства, которая революционизировала целую отрасль экономики. Технологическая цепочка была разбита на 26 отдельных операций, выполняемых группами рабочих различных специальностей и квалификации в соответствии с заранее утвержденным графиком, передвигаясь с одной строительной площадки на другую. Все материалы были заранее распилены на центральной фабрике и доставлялись к месту сооружения домов точно ко времени. Новый дом сдавался под ключ каждые шестнадцать минут.

В ноябре 1951 года было объявлено о завершении постройки последнего дома в Левиттауне на Лонг-Айленде. Он оказался 17 447-м по счету. В течение рассматриваемого периода фирмой были построены еще два населенных пункта с тем же названием – один в Пенсильвании, другой – в Нью-Джерси.

[Автомобили]

Концепция жизни в пригороде предполагала определенное дистанцирование от внешнего мира. Одновременно экономические реалии чаще всего за-



ставляли
поддерживать
с ним постоянную связь –
участвовать в общественном про-
изводстве, а значит, по меркам середины
XX века, ездить в город.

Главный сдвиг в деле превращения автомобиля в доступное для широких масс населения средство передвижения произошел с введением конвейерной системы сборки “Модели Т” Г. Фордом. Производство этих удобных и надежных машин быстро достигло невиданных размеров: в 1925 году каждые десять секунд с конвейеров заводов Форда сходил новый автомобиль. К концу 20-х годов на Соединенные Штаты приходилось 85% всех автомобилей, имевшихся в мире. Соотношение количества личных автомашин и населения страны составляло приблизительно один к пяти.

В конце 40-х и в 50-х годах наблюдался бум автомобильной индустрии, пик которого пришелся на 1955 год, за который было произведено почти 8 миллионов автомобилей. За 1945–1960 годы количество зарегистрированных в США автомобилей увеличилось с 25,80 до 61,68 миллиона. Доля семей, владеющих личным автомобилем, выросла за 1949–1960 годы с 56 до 77%. При этом процент семей, имевших два или более автомобилей, увеличился с 3 до 15. Личные транспортные средства стали общедоступным предметом потребления.

[Автомагистралей]

Практика государственных расходов на строительство автомагистралей берет свое начало в США еще в начале XX века (в 1916 году президент В. Вильсон подписал закон о федеральных дорогах). Однако основные меры, которые стимулировали рост системы автомобильного сообщения, были приняты после Второй мировой войны. В 1947 году Конгресс США одобрил сооружение на средства федерального правительства сети автодорог общей длиной в 37 тысяч миль (около 60 тысяч километров).

В 1956 году подписанием президентом Д. Эйзенхауэром закона об автомагистралях ознаменовалось начало нового этапа широкомасштабного строительства дорог. Этот законодательный документ предусматривал постройку высококачественных автострад общей протяженностью в 41 тысячу миль (около 66 тысяч километров). Если к 1946 году расходы федерального правительства на строительство дорог составляли 79 миллионов долларов, то уже в 1950 году этот показатель достиг 429 миллионов. К концу рассматриваемого периода федеральным правительством на указанные цели было израсходовано почти 324 миллиарда долларов.

Некоторые банковские операции клиенты могли совершать, не выходя из машины. Распространение получили кинотеатры под открытым небом, где зрители смотрели на экран, сидя в креслах собственных автомобилей. Дело дошло до проведения церковных служб по тому же принципу. Таким образом закреплялась новая организация пригородного пространства, основанная на зависимости от автомобиля и использовании обширных пространств

[Торговые центры]

Сама идея концентрации магазинов различного профиля в одном месте начала использоваться на практике еще в начале XX века. Считается, что первый торговый центр открылся в США в 1916 году. Однако к началу рассматриваемого периода в США было лишь восемь торговых центров. В 1960 году их количество достигло 3384.

Послевоенные торговые центры строились для автомобилистов, в первую очередь – для жителей пригородов. При выборе места важнее близости участка к какому-либо населенному пункту было то, сколько людей смогут приехать в торговый центр на автомобиле. Считалось, что крупный торговый центр должен располагаться таким образом, чтобы 250–350 тысяч потенциальных покупателей могли при желании добраться до него в течение получаса.

До середины 50-х годов все торговые центры строились по приблизительно одной модели. Это были длинные одноэтажные здания, и среди магазинов, которые здесь размещались, как правило, был лишь один крупный универсальный магазин, принадлежащий известной торговой сети. В 1956 году в Саутдейле, пригороде Миннеаполиса, штат Миннесота, открылся первый полностью закрытый двухэтажный торговый центр – молл, построенный по проекту австрийского архитектора Виктора Грюэна. Молл постепенно превратился в отличительную черту пригородного пейзажа и стал неотъемлемой составной частью жизни в пригородах.

[Инфраструктура сервиса]

Другим символом автомобильной субурбанизации страны стали золотые дуги сети ресторанов быстрого питания “МакДоналдс”, которая начала создаваться в США в 1954 году и к концу десятилетия насчитывала уже более сотни рестора-

нов. Недорогие горячие бутерброды можно было получить здесь очень быстро и не выходя из машины.

Многие банки также стали внедрять такой способ обслуживания клиентов. Распространение получили кинотеатры под открытым небом, где зрители смотрели на экран, сидя в креслах собственных автомобилей. Дело дошло до проведения церковных служб по тому же принципу. Таким образом закреплялась новая организация пригородного пространства, основанная на зависимости от автомобиля и использовании обширных пространств.

[Социальная структура]

[Административная самостоятельность]

Еще одна из предпосылок субурбанизации связана с особенностями административно-политического устройства США, позволявшего новым населенным пунктам легко конституироваться в независимые административно-территориальные образования.

В начале XX века legislatures штатов изменили порядок инкорпорирования и аннексации. Теперь для присоединения новых территорий к городам чаще всего требовалось взаимное согласие населения города и присоединяемой территории. Среди исследователей есть те, кто считает это одной из основных предпосылок для существования современного разрыва в уровне экономического и финансового благополучия между городами и пригородами. Уильям Колман, например, в качестве доказательства этого тезиса приводит пример тех штатов, где инкорпорирование было возможно по одностороннему решению городских органов власти: Техаса, Северной Каролины и Виргинии. Здесь большинство населения сосредоточено в границах города, а количество административных единиц в метрополитенских территориях значительно меньше, чем в других штатах.

[Ограниченное разнообразие населения]

Одной из основных отличительных черт послевоенных пригородов можно считать более демократичный состав их населения. В результате быстрого роста материального благополучия и относительной дешевизны домов и автомобилей пригород перестал быть анклавом высшей части среднего класса, стал доступен не только управленцам, но и занимавшим скромные посты служащим, а также значительной части людей рабочих специальностей.

Миграция в пригороды была чрезвычайно селективным процессом – здесь селились только те, кто мог себе это позволить. Технологические усовершенствования, меры правительственных учреждений по созданию благоприятных условий для покупки коттеджей в кредит способствовали включению в пригородную миграцию менее состоятельных слоев населения. Однако переезд в пригород оставался за пределами материальных возможностей миллионов семей.

Сеть “МакДоналдс” начала создаваться в США в 1954 году и к концу десятилетия насчитывала уже более сотни ресторанов. Недорогие горячие бутерброды можно было получить здесь очень быстро и не выходя из машины

[Сортировка населения]

Другой главной особенностью послевоенных пригородов являлась однородность социально-классового и расового состава их населения. Эта характерная черта является чрезвычайно важной для понимания последствий субурбанизации и многих мотивов, которые звучали в дискуссиях о пригородах в 40-е и 50-е годы.

Жилье в силу его различной стоимости всегда отделяло людей разных социальных групп друг от друга. Однако с началом массовой субурбанизации оказалось, что люди сортировались не только по домам или кварталам одного населенного пункта, но и по зонам проживания.

Наряду с этим действовали факторы, которые искусственно препятствовали включению в субурбанизацию менее состоятельных. Таковыми являются нормы землеустройства и землепользования, а также строительные правила, утверждаемые муниципальными органами власти.

Для переселенцев в пригород, которые смогли пройти отсев на основе материального положения и тем самым закрепили за собой определенный статус в обществе, решающее значение приобретал вопрос о недопущении снижения этого статуса. Это могло произойти, если бы состав населявших пригород стал изменяться в сторону увеличения числа представителей менее высоких страт общества. Для этого имелись реальные предпосылки. Например, строительство многоквартирных домов или снижение налогов жителей за счет размещения на подконтрольной территории промышленных предприятий-налогоплательщиков позволили бы поселиться здесь семьям с меньшим достатком.

Главным орудием предотвращения подобных явлений для жителей пригородов стали вводимые местными органами власти ограничения на использование земель: правила строительства и выделения участков для застройки и особенно зонирование, то есть планы, конкретизирующие, как может использоваться и какие постройки может содержать та или иная территория.

[Зонирование]

В послевоенные годы зонирование стало применяться даже на уровне самых небольших населенных пунктов, прежде всего – в пригородах. В местных нормативах устанавливались завышенные требования к размерам участков и самих жилищ, а также к качеству строительных материалов, содержались запреты на строительство многоквартирных домов и размещение промышленных предприятий. С помощью этих ограничений более бедное население держалось за пределами пригородов.

Жители пригородов хорошо осознавали, что муниципальные власти используют свои полномочия по регулированию землепользования не только для внесения координации и должного планирования в эту область, но и для ограждения от “вторжения” менее обеспеченных. В результате опроса, проведенного в шестнадцати населенных пунктах, окружавших Филадельфию в начале 60-х годов, оказалось, что почти четыре пятых населения одобряли “использование законов о зонировании для недопущения в населенный пункт типа людей, которые обычно строят более дешевые дома на маленьких участках”.

Итак, относительно высокая стоимость проживания в пригороде отсеивала от миграции сюда менее обеспеченных, а действие местных пригородных правил строительства и землепользования во многом ужесточало этот отсев.

[Социальная однородность зон]

Говоря о социальной однородности населения послевоенных пригородов, следует иметь в виду, что социальное ранжирование имело место и внутри пригородной зоны. В связи с тем что во многих случаях производилась массовая застройка больших участков домами одной ценовой категории, уровнем дохода семьи определялся не просто приобретаемый дом, но и населенный пункт.

При том, что однородность населения бросалась в глаза внутри каждого отдельного пригорода, полной однородности населения пригородной жилой зоны не было. Помимо различий среди новых пригородов массовой застройки существовали старые и возводились новые благоустроенные пригороды, являвшиеся анклавом высшего класса. Наряду с этим возникли и четко выраженные рабочие пригороды.

[Развитие сферы занятости]

Важным моментом, отличавшим один пригород от другого, являлось наличие или отсутствие базы занятости в населенном пункте. Хотя в рассматриваемый период за пригородами прочно держался традиционный образ “спальни” больших городов, многие из них – как правило, те, население которых было победнее, – вынуждены были привлекать на свою территорию предприятия, чтобы найти дополнительные налоговые поступления.

В этой связи несколько слов стоит сказать о соотношении процессов миграции в пригороды населения и предприятий. Иногда перемещение народнохозяйственной деятельности в пригородные районы называют в качестве одной из предпосылок субурбанизации населения. Представляется, что в рассматриваемый период движение населения все же было ведущим фактором, влекущим за собой перемещение торговли, сферы услуг и промышленных предприятий. При этом стремление вновь создаваемых муниципалитетов найти источник дополнительных налоговых поступлений, которые бы могли покрыть растущие расходы на обеспечение необходимых коммунальных служб, способствовало перемещению предприятий в пригороды.

[Территориальная мобильность]

Журналы писали о том, что люди начали менять дома, переезжая из одного пригорода в другой, почти с той же легкостью, с какой раньше меняли машины. В статье “Временные жильцы”, опубликованной в журнале “Fortune” еще в 1953 году и затем вошедшей в книгу “Человек организации”, У. Уайт назвал свое время “эрой грузовиков для перевозки мебели”. По его словам, пять ведущих фирм по перевозке имущества частных лиц увеличили объем работ

В связи с тем что во многих случаях производилась массовая застройка больших участков домами одной ценовой категории, уровнем дохода семьи определялся не просто приобретаемый дом, но и населенный пункт

по сравнению с довоенным периодом в три раза, а одна – даже в десять раз. Каждый седьмой клиент фирмы “Allied Van Corporation” ежегодно переселялся в другой штат.

То есть характерной чертой изучаемого периода было не только массовое переселение в пригороды из других районов, но и частая смена места жительства внутри пригородной зоны. Этот тезис подтверждался результатами социологических исследований. Данные обследования Н. Гиста, проведенного в самом конце 40-х годов в окрестностях г. Колумбия, штат Миссури, показывают, что семьи, переселившиеся в пригородную зону из города (как их называет автор, “децентрализованные”, то есть участвовавшие в движении из городских центров на периферию), имели более высокую территориаль-

ную мобильность, чем приехавшие из других мест. Судя по опросу, проведенному Г. Гансом, почти половина (46%) заселявшихся в конце периода в новые дома третьего Левиттауна, штат Нью-Джерси, перебирались сюда из других пригородов, причем треть переселенцев уже владели собственным домом до этого.

Наиболее простое объяснение, которое давали комментаторы, лежало в сфере семейной жизни. Увеличение количества детей требовало большей жилой площади, то есть покупки нового, более просторного дома. Многие из домов, построенных непосредственно после окончания Второй мировой войны, имели всего две спальни. Молодые и быстрорастущие семьи, занимавшие их, начали подыскивать более просторные дома уже в первой половине 50-х годов.

Рассматривая вопрос о подвижности населения, авторы не могли оставить без внимания связь географической мобильности с социальной. Многие логично предполагали, что точно так же, как переезд в пригород для множества семей был знаком, отмечавшим их новое положение в обществе, такой же

цели могли служить и последующие переселения из одного населенного пункта в другой, более престижный.

У. Ньюман рассматривал восходящую социальную мобильность как основную категорию, необходимую для объяснения сути пригородного образа жизни. Ньюману казалось, что стремление возвыситься сказывается на всех сторонах жизни в пригороде, в том числе на семье: “Цель пригорода – разбить семью в интересах восходящей ввысь спирали”. Он называл пригород “гостиницей, из которой бизнесмен выходит, чтобы принимать участие в гонке за успехом, а ребенок появляется, чтобы научиться биться в гонке за успехом”.

[Социокультурные факторы]

[Поведенческий фактор – массовое потребление]

Понимание значения субурбанизации для развития американского общества предполагает признание диалектической взаимосвязи и взаимозависимости между развитием рыночной экономики и миграцией населения в пригороды. Субурбанизация во многом диктует особую модель потребления, а именно –

Пригород оказался в наибольшей степени отвечающим идеальному образу жилища (особенно для семейной жизни). Основные отличительные черты этого образа – отдельный дом, находящийся в частной собственности и отделенный от других жилищ земельным участком, – прочно укоренились в американской культуре уже к концу XIX века и с тех пор не потеряли своего влияния в общественном сознании

массовое потребление товаров и услуг. Утверждение этой модели в Соединенных Штатах не только стало возможным благодаря достигнутому высокому уровню развития производительных сил вследствие развития массового производства, но и являлось необходимым условием динамичного развития экономики соответствующего нового уровня развития производительных сил.

[Культурный фактор – идеал домовладения]

Один из авторов “Monthly Labor Review” подметил чрезвычайно важную деталь в отношении приобретения домов именно в собственность: “...Хотя стоимость проживания в арендованном и собственном жилье одинакового размера и качества чаще всего оказывается равной, владельцы жилья... чаще всего расходуют больше, потому что они платят за лучшее жилье”. Можно сказать, что здесь отмечен пункт, где смыкаются приверженность идеалу домовладения как культурная парадигма и желательность больших затрат и потребления как атрибут рыночной экономики периода массового производства.

Пригород был желанным местом проживания. Он оказался в наибольшей степени отвечающим идеальному образу жилища (особенно для семейной жизни). Этот образ утвердился в XIX веке в результате отделения места работы от места проживания, роста масштабов населенных пунктов, возникновения ностальгической тяги к природе по мере индустриализации. В первую очередь он отражал стремление провести границу между двумя частями мира: семьей с ее близкими отношениями и безличностным, а зачастую и враждебным обществом. Основные отличительные черты этого образа – отдельный дом, находящийся в частной собственности и отделенный от других жилищ земельным участком, – прочно укоренились в американской культуре уже к концу XIX в. и с тех пор не потеряли своего влияния в общественном сознании.

[“Ориентированные извне” на смену “ориентированным изнутри”]

Примечательно, что рассматриваемые ниже интерпретации жизни в послевоенных пригородах имели немало точек соприкосновения с более широкими концепциями, объяснявшими результаты роста новых средних классов и укоренения “массового общества”, которое олицетворяли бюрократические организации.

Одна из наиболее ярких общих работ, которая почти неизбежно всплывала при обсуждении пригородной действительности среднего класса, – книга коллектива авторов под руководством Дэвида Рисмена “Одинокая толпа”. В ней проводилась мысль о том, что на смену американцу прошлого, “ориентируемому изнутри”, пришел человек, “ориентированный извне”. Ранее американец опирался в своих поступках прежде всего на собственное мнение, имел независимые взгляды, занимал активную жизненную позицию, руководствовался внутренним голосом. Для ориентируемой извне личности главной опорой в жизни является мнение группы. Вместо того чтобы прислушиваться к собственным убеждениям, ориентируемый извне человек постоянно пытается определить, что же является правильным в глазах других, и строит свое поведение в соответствии с внешними импульсами, которые он получает из социальной среды.

Чрезмерная озабоченность мнением окружающих, присущая управленцу, работающему по найму в большой организации, не позволяет ему видеть и оценивать общей картины происходящего. Отдельные фигуры, мнением которых столь дорожит ориентированный извне человек, заслоняют для него общую картину, “ландшафт”. По этому поводу авторы “Одинокой толпы” писали: “Его способность связывать вопросы только посредством восприятия людей поощряет его видеть вопросы так, как другие их видят, и, увидев, прощать, нежели морализировать. Эта добродетель терпимости, однако, превращается в грех, когда она служит тому, чтобы понижать свой эмоциональный тон постоянным требованием быть объективным, которое он к себе предъявляет”.

[Конформизм и стандартизация социального поведения]

Пожалуй, наиболее влиятельной работой, которая уже однозначно вписала для современников представителя среднего класса, живущего в пригороде, в контекст массового общества, является книга автора делового журнала “Fortune” Уильяма Уайта с характерным названием “Человек организации”. Пригород представлялся Уайту наиболее подходящим местом проживания работника крупной бюрократической организации. Здесь, так же как и на работе, он мог добиться успеха не за счет амбиций и индивидуализма, а следуя по течению, не противореча группе. В пригороде, так же как и в большом учреждении, и в современном обществе в целом, место прежней “протестантской этики” заняла этика “общественная”, произошло замещение ценности личной инициативы вознесением умения ладить с окружающими.

Показательно, что одной из наиболее популярных тем, звучавших при обсуждении пригородов, являлась склонность их жителей к конформизму. Если в более ранние периоды критики американского общества часто призывали использовать силу коллективного действия, то теперь казалось, что наступила пора вдохновлять сограждан на сопротивление влиянию коллектива.

Перечень фактов о конформизме пригородов, приводимых в публицистических произведениях и журнальных статьях, не ограничивался обязательной для сохранения хороших отношений с соседями стрижкой газона на своем участке. Зачастую описывались поистине анекдотичные ситуации. В одном из пригородов группа соседей решила, что женщины по какой-то причине должны переодеваться в нарядную одежду в 4 часа дня, и следовали этому новому правилу. В другом новом населенном пункте благодаря тому, что жители перенимали привычки друг у друга, модным стало подавать вино

к ужину, что было совсем нетипично для пригородов в целом. В результате продажа столового вина в местном винном магазине пошла настолько бойко, что пришлось заводить дополнительный винный погреб. В Оверленд-Парке, пригороде Канзаса, три семейные пары создали “Лигу борьбы с конформизмом”. Пытаясь решить проблему типичным для пригородов способом (через создание организации), они поддались общему настроению, хотя желали совершенно обратного.

“Триумф конформизма” продолжался относительно недолго. Уже в 60-е годы дети покупавших дома в послевоенных пригородах, поколение бума младенцев, бросили вызов довольству материальным достатком и монотонности жизни пригородов

У. Уайт давал несколько иное объяснение, принимающее во внимание характер взаимоотношений среди населявших пригород, а именно их психологическую зависимость друг от друга. “Группа является тираном, она также является другом, она является и тем, и другим одновременно”, – писал по этому поводу У. Уайт. Главным ему представлялся вопрос о том, было ли конформистское поведение чем-то исходящим изнутри (например, из искреннего чувства солидарности с важным для личности коллективом) либо совершалось с переступанием через собственные принципы и интересы. Иными словами, чувствовал ли человек на себе давление группы.

Как показало дальнейшее развитие событий, “триумф конформизма” продолжался относительно недолго. Уже в 60-е годы дети покупавших дома в послевоенных пригородах, поколение бума младенцев, бросили вызов довольству материальным достатком и монотонности жизни пригородов.

[Средний класс]

[Мотивация приобретением статуса среднего класса]

Л. Баритц, автор работы по культуре среднего класса в США, в качестве примера, наглядно демонстрирующего стремление американцев обладать статусом среднего класса, приводит результаты опроса Гэллапа, проведенного в 1939 году. Восемьдесят восемь процентов опрошенных причислили себя к среднему классу, когда их попросили определить свой социальный класс. Однако, отвечая на вопрос о том, к какому классу они принадлежат по размеру получаемого дохода, 31% ответили, что к низшему, 68% – к среднему и 1% – к высшему.

Для тех, кому доход или недавнее прошлое не позволяли в полной мере ощутить себя частью желаемого социального слоя, особое значение приобретало обладание внешними символами среднего класса. Пригородный дом, безусловно, является самым важным из них.

[Белые воротнички]

Важной особенностью послевоенных лет было то, что многие молодые американцы были обязаны своим новым статусом работе по найму в организациях с разветвленной бюрократией. Рост крупных предприятий и организаций был связан не только с усилением концентрации капитала в частном секторе. Война вызвала к жизни многочисленные правительственные программы строительства обороны. В послевоенные годы тенденция развития правительственных учреждений, так же как и крупных корпораций, предоставлявших работу все большему числу “белых воротничков”, продолжилась.

Таким образом, на глазах современников происходил не только мощный численный рост тех, кто теперь обладал атрибутами жизни среднего класса, но и важные изменения в самой природе средних слоев.

Послевоенный средний класс, складывавшийся в массе своей из конторских работников, торговцев, инженеров и других специалистов, работавших

Для тех, кому доход или недавнее прошлое не позволяли в полной мере ощутить себя частью желаемого социального слоя, особое значение приобретало обладание внешними символами среднего класса. Пригородный дом, безусловно, является самым важным из них

по найму в крупных организациях, принципиально отличался от традиционных средних слоев, основу которых составляли мелкие собственники, предприниматели.

[Пригороды – второй “плавильный котел”]

Пригород, по большому счету, идентифицируется со средним классом, а обустройство новых черт общественной жизни строится на рассмотрении пригородов и среднего класса в целом.

Люди, населявшие тот или иной пригород, зачастую действительно составляли довольно однородную массу, что было одной из черт, отличавших пригородный тип расселения рассматриваемого периода. Примечательным в послевоенных интерпретациях пригородной жизни было мнение о том, что местные, религиозные, этнические и классовые различия отходили на второй план под воздействием общего для всего пригородного населения уклада жизни и поэтому не играли решающей роли в определении характера индивидуального поведения.

В наиболее отчетливой форме тезис о преобразующем влиянии пригородной среды, которую отличает особый характер взаимоотношений и образа жизни, на тех, кто в нее попадал, сформулировал У. Уайт. Это положение является одним из краеугольных в литературе рассматриваемого периода относительно значения субурбанизации для эволюции американского характера. У. Уайт считал послевоенные пригороды “вторым плавильным котлом”, который превращает выходцев из различных социальных слоев и культур в людей, обладающих всеми необходимыми атрибутами представителей американского среднего класса. Он писал по этому поводу: “Люди могут выходить из новых пригородов, принадлежа к среднему классу; однако очень немногие из тех, кто входил, принадлежали к нему”. Именно в пригородах люди, впервые сумевшие приобрести собственный дом, перенимали от служащих больших организаций, игравших ключевую роль, культуру среднего класса, при этом прекрасно отдавая себе отчет в том, какие изменения происходили в их мышлении и поведении.

[Различия пригородов по социальному статусу их обитателей]

Семье, купившей дом с двумя спальнями, было к чему стремиться, имелось немало заманчивых мест, в которые можно было попасть, не покидая “пригородного царства”, а лишь перемещаясь в его пределах. Однако эти перемещения должны были быть обеспечены движением вверх в обществе. Чаще всего разграничение проводили между новыми пригородами, возникшими на чистом месте после окончания войны, где молодые семьи зачастую приобретали свой первый дом (именно о них писал У. Уайт), и более комфортными, обустроенными населенными пунктами, которые тоже стремительно разрастались после окончания войны.

Обращалось также внимание на разные цели, которые преследовали переселявшиеся в пригороды. Они часто зависели от социального происхождения, образования и рода занятий. Интересное и, думается, верное замечание, которое касается вопроса о связи между местом жительства и социальным статусом, мы находим в статье Э. Грили “Пригород: Новый образ жизни”. Он разделял всех

проживавших в пригородах на две большие категории. Для первых, выходцев из среднего и высшего классов, владение собственным домом, расположенным вне собственно городских кварталов, было чем-то естественным и привычным, тем, чего следовало ожидать от жизни. Для других же, тех, кто происходил из рабочих семей, пригородная жизнь была реальностью, о которой их предшественникам приходилось только мечтать. Поэтому они были более склонны удовлетворяться меньшим, не планировали переезжать, тогда как первые предпочитали продолжать “гонку за успехом”.

[Субкультуры пригородного населения]

Кроме того, постепенно вызревал альтернативный подход к оценке классовых различий внутри пригородов. Суть этого подхода заключалась в отрицании влияния пригородной обстановки как таковой на социальное поведение переселявшихся в пригороды людей. Уже в 60-е годы была опубликована работа Г. Ганса, материал для которой исследователь начал собирать в третьем Левиттауне, штат Пенсильвания, еще в конце 50-х годов. Г. Ганс вычленил среди населения Левиттауна три различные субкультуры, характеризующиеся различными совокупностями общих предрасположенностей к определенным способам поведения в конкретной социальной ситуации. Автор показал, что выделенные им субкультуры, представленные в Левиттауне – рабочий класс, нижняя и верхняя части среднего класса, – заметно отличались друг от друга характером половозрастных ролей, способами проведения досуга, отношением к политическим и общественным организациям и другими чертами.

[Пригородная семья]

[Культ семьи]

Ранее уже говорилось о том, что в послевоенной Америке наблюдался рост количества регистрируемых семей, заметно снизился возраст вступающих в брак, уменьшилось количество разводов, прервалась тенденция снижения рождаемости, наблюдавшаяся в предшествующие десятилетия, четко обозначился рост количества детей, утвердился своеобразный культ семьи. “Жизнь пополам” – так можно вольно перевести слово “togetherness”, название, данное журналом “McCall’s” образу идеальных отношений между супругами, который сложился в рассматриваемый период, к которому стремились молодые американцы. Молодая пара, окруженная детьми, на фоне собственного пригородного дома и автомобиля стала одним из символов Америки 50-х годов.

Среди отличительных особенностей пригородных семей того времени современники отмечали то, что они были, как правило, моложе и сильнее, чем ранее, отделены от других родственников. Переезд на новое место знаменовал для молодых родителей разрыв давних родственных связей, которые выполняли функции психологической поддержки. Здесь мы имеем дело с феноменом,

Среди отличительных особенностей пригородных семей 50-х годов современники отмечали то, что они были, как правило, моложе и сильнее, чем ранее, отделены от других родственников. Переезд на новое место знаменовал для молодых родителей разрыв давних родственных связей, которые выполняли функции психологической поддержки

который У. Уайт метко назвал “отсутствием корней” и который объяснял многие явления, имевшие место в пригороде, в том числе и большую зависимость мужа и жены друг от друга.

[Женщина-домохозяйка]

В изучаемые годы американское общество продолжало считать идеальным образ женщины-домохозяйки, хранительницы домашнего очага. Этот образ сложился в первой половине XIX века, когда работа отделилась от дома, вместе с работой на целый день из дома исчез мужчина, а дом стал “женской сферой влияния”. Многие популярные издания писали о пригороде, этой цитадели среднего класса, с умилением: здесь они находили реальное воплощение идеала. Пригород в дневное время нередко изображался как своеобразное царство без мужчин, где центральной фигурой была домохозяйка. Журнал “Time” называл женщину “хранительницей пригородной мечты”. Весь день, пока мужчины были на работе в городе, жизнь в пригороде не замирала благодаря женщинам: женщина стирает, убирает в доме, моет посуду, делает покупки, готовит ужин, ухаживает за растениями во дворе, а также “выступает в роли энциклопедии, полицейского и арбитра” для своих детей.

Следует иметь в виду, что подобные описания, безусловно, отражали идеальные образы, однако не вполне соответствовали реальным явлениям. Многие женщины, проживавшие в пригородах, не могли соответствовать образу, так как работали вне дома. Растущие материальные потребности семьи, обусловленные новым уровнем ожиданий от жизни, а также опыт времен Второй мировой войны способствовали тому, что они чаще брались за работу, проводили какое-то, пусть зачастую небольшое, время вне дома. За 50-е годы количество работающих замужних женщин выросло в два раза, а женщин, имевших детей и продолжавших работать, – в четыре раза. Если в 40-е годы основную массу работающих замужних женщин все еще составляли женщины из семей рабочих, то 15 лет спустя они были уже одинаково широко представлены и в среде образованных средних классов. К 1956 году около 70% семей с доходом от 7 до 10 тысяч долларов в год имели в своем составе двоих работников (обычно мужа и жену).

[Социальная активность женщины]

Другим важным мотивом дискуссии были рассуждения о роли женщины как посредника между пригородной семьей и остальным населением, о том, что женщина была “нитью, связывающей семью с коллективом” проживающих в пригороде, как образно выражался журнал “Time”. Интересно, что и защитники, и критики пригородной жизни сошлись в констатации факта выполнения женщиной функции поддержания связи всей семьи с другими проживающими в населенном пункте. Однако если первые любовались этим, то последние рассматривали эту функцию как непосильную ношу и искали в этом явлении корни проблем женщин в пригороде.

Погруженность в домашние дела и новости своего пригорода вели к тому, что женщина брала на себя инициативу в семье в ряде новых вопросов. Она знакомила мужа с новыми людьми, как правило, с соседями. Раньше круг общения обычно определялся мужем и состоял из его товарищей по работе. Жены неред-



ко вовлекали своих мужей в работу общественных объединений и политических групп. Обозреватели также отмечали невиданную ранее настойчивость женщин при решении вопросов, связанных с ведением домашнего хозяйства. Ситуация обострялась тем, что хотя муж чаще всего и следовал предписаниям жены, в большинстве случаев он не был способен разделить ее интерес к домашним и общественным делам. То, что для жены и детей составляло целый мир, для мужа было лишь его частью.

[Изменение мужских ролей]

Продолжая разговор о проблемах пола, заметим, что в 50-е годы многим мужчинам, так же как и женщинам, приходилось сталкиваться со специфическими проблемами. Во-первых, это касается недавно получивших посты в учреждениях, ставших “белыми воротничками”. Будучи воспитанными в рабочих семьях, многие из них не могли порвать с представлением о настоящем мужчине как о кормильце, зарабатывавшем семье на жизнь “честным трудом”, под которым понималась физическая работа. То, чем эти люди занимались теперь – манипу-

лирования с бумагами, переговоры с клиентами и другими сотрудниками, – не соответствовало идеалу, и это способствовало развитию чувства утери мужского достоинства.

Помимо этого представляется, что уже упоминавшаяся концепция “жизни пополам” требовала от мужчины больших перемен в поведении, чем от женщины. Одним из ее компонентов было более активное участие мужа в домашних делах, таких как воспитание детей или уборка в доме. Подобное поведение было распространенным, даже модным. Это, однако, не исключает наличия внутреннего кризиса у части мужчин при подчинении новому стандарту.

То, что пригород предоставлял лучшие, чем другие виды поселений, условия для детей, было в изучаемые годы общепризнанным фактом. Более обширный двор позволял им играть на улице без присмотра со стороны родителей; свежий воздух способствовал лучшему здоровью детей; более просторное жилище и отсутствие соседей позволяли детям иметь собственные занятия и не подвергаться излишним ограничениям со стороны родителей

[Рост рождаемости]

Характеризуя дискуссии о пригородной семье, нельзя обойти вниманием детей. Именно в пригородах характерная черта американской жизни 50-х годов – необычно высокий уровень рождаемости – выступала с наибольшей отчетливостью. Многим современникам казалось, что пригороды буквально кишат детьми, а удовлетворение подрастающих детей является основной задачей пригородных семей и в целом этих поселений.

То, что пригород предоставлял лучшие, чем другие виды поселений, условия для детей, было в изучаемые годы общепризнанным фактом. Более обширный двор позволял им играть на улице, “как и положено детям”, без присмотра со стороны родителей; свежий воздух, солнце способствовали лучшему здоровью детей; более просторное жилище и отсутст-

вие соседей позволяли детям иметь собственные занятия и не подвергаться излишним ограничениям со стороны родителей – по-настоящему “быть детьми”. Автор журнала “The New York Times Magazine” называл пригород “раем для детей”.

Безусловно, пригороды внесли самый весомый вклад в “бум младенцев”: детей не только было много, повсюду были видны приметы скорого пополнения их рядов. Журнал “Time” обращал внимание на большое количество беременных женщин на улицах пригородов. Их можно было увидеть гуляющими или делающими покупки. Население пригородов отвергло старую установку, согласно которой женщине предпочтительнее не показываться из дому во время беременности. Беременность превратилась в нечто, чем можно гордиться и что можно открыто обсуждать. В этом вопросе жители пригородов находили понимание друг у друга, что неудивительно – ведь о пригородной женщине писали: “Если она еще не беременна, то интересуетесь, не беременна ли”.

[Пригородная молодежь]

Как и везде, подростки в пригородах стремились иметь собственный стиль. Заметим, что уже в 50-е годы начался раскол массовой культуры, ставший столь очевидным в следующем десятилетии. Молодежь до небес возносила тех, кого родители не переносили. Наиболее ярким примером является популярность Эл-

виса Пресли. Примечательным является то, что именно выросшие в пригородах образованные молодые люди из семей среднего класса составили основной круг последователей битников, литературно-богемного течения, всем своим образом жизни бросающих вызов преобладавшим в 50-е ценностям и морали. Популярность битников среди пригородной молодежи отражала глубокие различия в системе ценностей поколения послевоенного пригородного “бума младенцев” и их родителей.

По сути дела, в пригородах выростала огромная масса молодых людей, для которых материальный достаток был чем-то само собой разумеющимся. Их опыт в корне отличался от опыта их родителей. Старшее поколение пережило Великую депрессию и войну и чрезвычайно ценило обретенный после окончания войны материальный достаток, которого ранее не было ни у них, ни у их родителей. Указанный раскол ценностей стал еще более очевидным в 60-е годы, когда повзрослела основная масса представителей поколения послевоенного бума рождаемости, многие из которых включились в массовое демократическое движение. Писавшие о пригородах в первые послевоенные полтора десятилетия не могли предположить, что поколение, выроставшее на их глазах в достатке и комфорте, станет вскоре основной силой движения социального протеста, способствовавшего серьезным социальным переменам, и тема конфликта поколений пока не получила отдельного развития.

[Общественная жизнь в пригородах]

[Соседи]

Прежде всего стоит остановиться на распространенном в конце 40-х и 50-е годы тезисе о типичности для пригородов более близких отношений с соседями по сравнению с другими населенными пунктами. Этот феномен нашел отражение как на страницах популярной прессы, так и в результатах социологических исследований.

Как правило, отношения с соседями устанавливались буквально со дня переезда. У. Уайт так описывает типичную сцену приезда новой семьи. Плачущие дети, уставшие родители, а впереди еще уйма хлопот, связанных с переездом. Неожиданно появляются соседи, которые сами представляются, начинают помогать распаковывать вещи. К вечеру одна из соседок приносит готовую еду, а другая – полный кофейник горячего кофе. Дети быстро находят себе друзей.

По наблюдениям журналистов и социологов, жившие в пригородах семьи более часто, чем городские, посещали друг друга, чтобы вместе пообедать, поиграть в карты или просто поговорить. Молодые семьи, живущие по соседству, также легко могли найти повод для организации вечеринки. Обозреватели замечали, что в пригородных районах уровень потребления пива (а именно его здесь пили на вечеринках) был необычно высоким. Днем, пока мужчины были на работе, их жены собирались вместе, чтобы посплетничать и попить кофе поочередно друг у друга дома или во дворе.

Жившие в пригородах семьи более часто, чем городские, посещали друг друга, чтобы вместе пообедать, поиграть в карты или просто поговорить. Кроме этого, очень распространено было совместное пользование различными предметами

Однако дело не ограничивалось лишь развлечениями и отдыхом вместе. Соседи находили пути извлечения взаимной выгоды из более тесных отношений друг с другом. Многие авторы, писавшие о пригородах в то время, упоминают о “банках сиделок”. Женщины, желая отдохнуть от домашних хлопот, могли оставить своих детей с соседками на определенное время, которое потом “отрабатывали”, присматривая за детьми соседей. Дело доходило до межрелигиозных “проектов”: христиане оставались с детьми в пятницу вечером, а евреи – в воскресенье утром.

Кроме этого, очень распространено было совместное пользование различными предметами. Например, несколько семей могли использовать одну машину для стрижки газонов. Происходил обмен книгами, хорошей посудой и т. п. Журналисты писали о том, что дети перенимали такое отношение к окружающим их вещам и часто не делали различий между принадлежащим своей семье и соседям. Родители нередко жаловались, что у их детей нет уважения к чужой собственности, что они могут без разрешения взять велосипед или игрушки соседей или даже залезть в соседский холодильник. Глядя же на себя, взрослые не видели ничего плохого в том, что выручали друг друга, хотя и шутили иногда, говоря, что “наконец-то наступил коммунизм”, называя пригороды “Россией, но с деньгами” или “студенческим общежитием, только с детьми”.

[Общественные объединения]

Другой отличительной чертой являлось более активное участие их жителей в работе общественных объединений. Обычно собрания клубов, занятия кружков и т. п. проходили в местных школах, поэтому в их окнах до позднего вечера горел свет. В некоторых семьях муж и жена поочередно сидели с детьми вечерами, чтобы дать друг другу возможность посещать различные собрания и занятия. В Левиттауне, штат Нью-Джерси, насчитывалось по меньшей мере 35 различных организаций. В Парк-Форесте их было не менее 66. В Лейквуде, одном из пригородов Лос-Анджелеса, насчитывалось 110 детских бейсбольных команд, 36 мужских и 10 женских команд, игравших в софтбол, 75 детских и 30 мужских баскетбольных команд, а также 77 команд, игравших в американский футбол. Здесь же действовали кружки танца, собаководства, кулинарии, фотографии, резьбы по дереву, давались уроки катания на роликовых коньках и т. д.

Опросы, проведенные Г. Гансом и Б. Бергером в совершенно различных пригородах, дали одинаковый результат: всего около 30% проживавших принадлежали к какой-либо организации. По данным, полученным Б. Бергером, только 8% являлись членами более чем одного общественного объединения.

[Церковь]

Многие современники поднимали вопросы, связанные с ролью религии и церкви в пригородах. В целом бытовало мнение, что пригороды сыграли решающую роль в “духовном возрождении” Америки, в “возвращении к религии” в послевоенные годы.

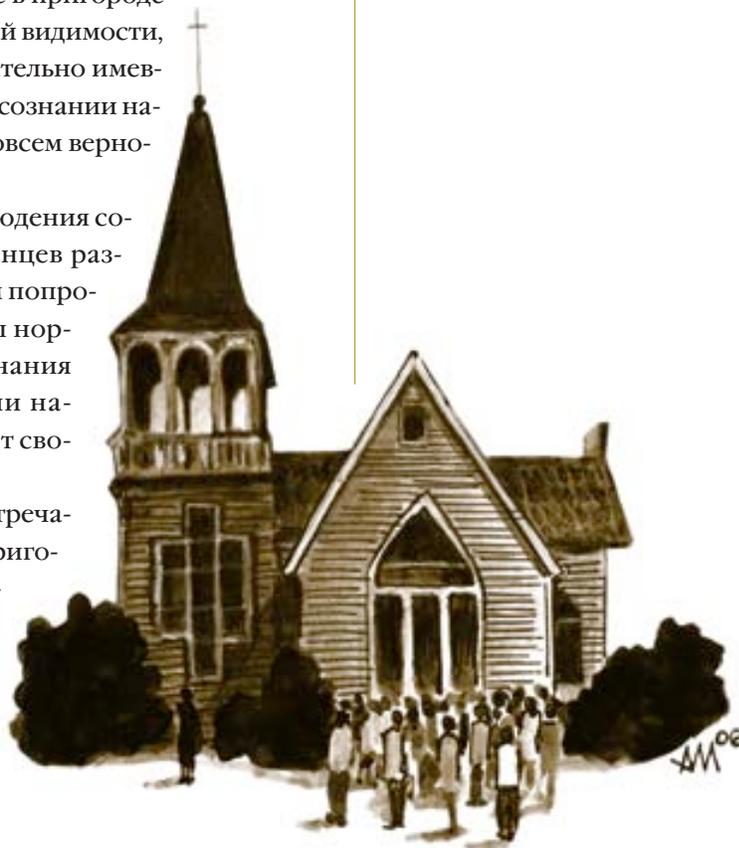
Результаты социологических исследований, однако, были не столь однозначны. Например, в Левиттауне, штат Нью-Джерси, треть жителей сообщили о том, что стали посещать церковь чаще после переезда сюда. В то же время дан-

ные Б. Зиммера и А. Хоули говорят о снижении религиозной активности при переезде в пригород.

Решить это противоречие могут помочь данные опроса Б. Бергера. Только 27% опрошенных сообщили о более частом посещении церкви после переезда в пригород, в то же время 42% казалось, что живущие в пригороде в целом посещают церковь чаще, чем в городе. По всей видимости, мы имеем дело с ситуацией, когда признаки действительно имевшего место процесса несколько преувеличивались в сознании наблюдавших его людей, что вело к складыванию не совсем верного образа в целом.

Интересными и важными представляются наблюдения современников об изменении отношения приверженцев различных религий друг к другу. В новом пригороде им попросту приходилось быть терпимее друг к другу, чтобы нормально жить по соседству. Дома покупались без знания о том, кто будет жить рядом, и переселенцы были настроены принять убеждения и взгляды, отличные от своих собственных.

В сообщениях современников довольно часто встречаются указания на изменение роли священников в пригородах. Здесь они не могли претендовать на права духовных властелинов, дающих строгие предписания. Священнослужители стремились как бы сотрудничать с прихожанами, при этом нередко обеспечивая семейное консультирование, помогали различными способами приспособиться к жизни на новом месте и в новом социальном окружении.



[Местное самоуправление]

В 1950 году У. Левитт, чья фирма в то время возводила первый из трех построенных ею и наиболее знаменитый американский пригород – Левиттаун на Лонг-Айленде близ Нью-Йорка, в одном из своих выступлений так описывал радость обеспечения людей домами: “С течением времени видишь, какое направление принимает их жизнь. Видишь превращение городского квартиросъемщика в гордого сельского домовладельца. Наблюдаешь его глубокий интерес и активное участие в местном управлении. Наблюдаешь, как он коренным образом преобразуется, как происходит возрождение человека... у которого есть собственный кусочек хорошей земли, собственная доля света, воздуха и солнца”.

Уже в конце рассматриваемого периода журнал “Time” цитировал слова члена совета управляющих одного из пригородов: “Американский пригород является последним аванпостом демократии. Это единственный оставшийся уровень, на котором отдельный гражданин может добиться, чтобы его желания находили отклик прямо и незамедлительно”.

При этом круг вопросов, волновавших жителей пригородов, был обусловлен их каждодневными потребностями и интересами. Сюда относились, например, проблемы уборки мусора и отходов, улучшение работы других коммунальных

служб, качество образования в муниципальных школах. Среди факторов, способствовавших большему участию, называлось повышенное внимание, с которым пригородные домовладельцы следили за налоговой ситуацией. Для них эта проблема получала конкретное выражение в виде сумм, выплачиваемых ими самими, а не лендлордом из выручки от арендной платы.

Результаты опроса переезжавших на жительство в Левиттаун, штат Пенсильвания, проведенного Г. Гансом, автором одного из наиболее подробных социологических исследований конкретного пригорода, показывали, что переселенцы ожидали от пригородов больших возможностей для участия в управлении. Пятьдесят пять процентов из них думали, что “будут иметь голос в делах коллектива”. Сорок пять процентов были готовы активно работать в объединениях жителей над решением проблем населенного пункта.

Те же ожидания отмечал и политолог Роберт Вуд, ставший к концу периода признанным авторитетом в области пригородной политики. Переселение в пригороды он рассматривал в первую очередь как проявление поиска тесной общины, способа возвращения к корням. Одним из главных достоинств пригорода, притягивавших к себе переселенцев, являлась “чистота” политической организации этих населенных пунктов. Здесь переселенцы надеялись обрести большую долю участия в управлении своим населенным пунктом, контроль за происходящими событиями и процессами.

[Общественно-политическая индифферентность]

Не все разделяли мнение о большей политической активности в пригородах. Тем более не было единства в способах интерпретации, в идеях, для подтверждения которых использовали факты в своих работах участники дискуссии.

У. Уайт, например, говорил о том, что жизнь в пригородах нередко позволяла их молодым жителям брать на себя обязанности и ответственность, которые в других местах, будь то крупный городской центр, традиционный городок или деревня, лежали на плечах более старшего поколения. Значение политических битв локального характера он видел в том, что они были школой лидерства и борьбы за выживание в мире большой корпоративной организации для нового поколения служащих-карьеристов. Таким образом, У. Уайт вписывал наблюдения относительно политической активности жителей пригородов в свою общую концепцию пригорода как места жизни и господства ценностей “человека организации”.

Нельзя обойти вниманием взгляды Д. Рисмена, который в целом во многом соприкасается с У. Уайтом в анализе поведения управленцев, работающих по найму в большой организации. Внешние проявления политической активности человека, ориентированного извне, на мнение других были для Д. Рисмена лишены смысла, ведь по сути своей такой человек пассивен, он – всего лишь “мыслящая марионетка, терпеливо наблюдающая за нитями, которые ею двигают, и не допускающая, чтобы эти нити задевали ее сердце”. Политика для такого типа личности, по Д. Рисмену, служит лишь средством конформизма. Для молодого представителя высшего среднего класса политика сродни гольфу или другому хобби. В ней он находит способ исполнения своей социальной роли, при том что она является также приятным времяпрепровождением, достойным бизнесом и способом встретить интересных людей.

Другим критиком пригородной местной политики – и, пожалуй, одним из самых глубоких – являлся Р. Вуд. Он указывал на то, что субурбанизация скорее приносила вред, нежели пользу демократической организации общества. С одной стороны, крепкие бюргеры покидали города, обрекая политический процесс там на превращение в схватку двух полюсов – бедных и богатых. С другой стороны, и пригороду переселенцы, работавшие в городе, по большому счету, не принадлежали, они не становились полноценными гражданами.

В конце своего труда по пригородной политике Р. Вуд обращается к “чистой” теории, к идеальному образу политического процесса в пригороде. Показательно, что даже на теоретико-гипотетическом уровне Р. Вуд не видел возможности для жителей современного пригорода следовать идеалу прямого участия в решении всех вопросов – на это у них не останется ни времени, ни сил. На практике же управление в пригороде отдавалось на откуп экспертам, нанимаемым муниципалитетом, старожилам, коммерсантам и торговцам недвижимостью, имевшим непосредственные деловые интересы в населенном пункте, а также женским организациям. На деле, утверждал Вуд, позицию большинства жителей можно было охарактеризовать как индифферентность. Она, в частности, проявлялась в низком уровне активности на местных выборах.

[Пригороды и большая политика]

[Поддержка республиканцев в пригородах]

Пригородные избирательные округа издавна были оплотом республиканской партии в США. Неудивительно, что многие обозреватели проводили связь между ростом пригородов и усилением позиций республиканской партии, которое наблюдалось в рассматриваемый период. Характерной является реакция на итоги президентских выборов 1952 года, по результатам которых Д. Эйзенхауэр стал президентом.

[Смена политической ориентации на консервативную: теория конверсии]

Положение об активном влиянии пригородной среды как таковой на политические предпочтения избирателей быстро утвердилось среди обозревателей, писавших о политике и пригородах, а затем подверглось анализу и критике со стороны ряда обществоведов и долгое время оставалось в центре дискуссии. В публикациях научного толка эта идея называлась “теорией конверсии”.

Табл. 2. Процент голосов, отданных за кандидатов демократической и республиканской партий на президентских выборах 1952 и 1956 годов в СМСА с населением более 1 миллиона человек ❖

	1952 год		1956 год	
	Эйзенхауэр	Стивенсон	Эйзенхауэр	Стивенсон
Города	44,9	55,1	48,2	51,8
Пригороды	59,1	40,9	62,2	37,8
Всего по стандартным метрополитенским статистическим ареалам	51,8	48,2	55,6	44,4

❖ Источник: Scammon R. M. Voting for President in the Larger Metropolitan Areas, 1952–1956 // Midwest Journal of Political Science. 1957. P. 331.

Чем же объясняли смену политической ориентации занимавшиеся данной проблемой комментаторы? Основные причины конверсии, упоминавшиеся в той или иной комбинации в различных работах, как это ни парадоксально, наиболее емко были суммированы противниками теории конверсии Дж. Миллетом и Д. Питтманом, авторами статьи “Новый пригородный избиратель”:

во-первых, это стремление переселенцев в пригороды соответствовать образу членов добропорядочного среднего класса; во-вторых, влияние факта владения домом с вытекающей отсюда заботой о налогах на недвижимость и большим консерватизмом; наконец, в-третьих, сила уже существовавших партийных организаций республиканцев в пригородах при слабости демократов.

Среди крупных политологических работ, в которых обосновывалась теория конверсии, одной из самых ранних была книга Луиса Харриса “Есть ли республиканское большинство?”, появившаяся в 1954 году. Автор обращал внимание на политическую важность новых “белых воротничков”, по преимуществу живущих в пригородах. Политолог отмечал, что значительную часть новых “белых воротничков” составляли дети иммигрантов в третьем–четвертом поколении. Теперь они во всем стали похожими на представителей старых американских семей, наравне участвовали во всех сферах жизни, в том числе и в политике.

Именно конверсия, по У. Уайту, объясняла тот факт, что, несмотря на приток демократов из города, республиканское большинство в пригородах оставалось непоколебимым. В 1952 году за Д. Эйзенхауэра голосовали 66% в Левиттауне на Лонг-Айленде и 69,4% в Парк-Форесте. Голосование за республиканцев У. Уайт считал неотъемлемой частью модели поведения “человека организации”, конторского управляющего, живущего на зарплату, который задавал тон в пригороде. От него эта черта наряду с другими особенностями поведения передавалась остальным жителям – тем, кто ранее к среднему классу не принадлежал. Скорость, с которой менялось политическое поведение, была обусловлена тем, что “принадлежность к демократам – это часть среды, которую вновь прибывшие желали оставить позади, и настраиваясь на ценности коллектива, в который им теперь хотелось влиться, они быстро обнаруживали, что добиться «принятия», если использовать любимое слово пригорода, труднее, когда упорствуешь, упрямо следуя тому, что другие рассматривают как привычку более низких классов”.

[Споры о преобразующем влиянии пригорода на политическое поведение: теория трансплантации]

Распространение идей о преобразующем влиянии пригорода на политическое поведение в значительной мере спровоцировало появление научных работ, в которых обосновывались альтернативные концепции, которые было принято объединять общим термином “теория трансплантации”. Это название отражает главную идею, которая состоит в том, что партийные предпочтения переносят-

Одним из главных достоинств пригорода, притягивавших к себе переселенцев, являлась “чистота” политической организации этих населенных пунктов. Переселенцы надеялись обрести здесь большую долю участия в управлении своим населенным пунктом, контроль за происходящими событиями и процессами

ся мигрантами, так как политические взгляды теснее связаны с людьми, их выражающими, нежели с местом проживания.

В 1958 году Джон Миллет и Дэвид Питтман опубликовали результаты анализа данных голосования на местных, штатских и национальных выборах и опроса, проведенного в двух пригородных населенных пунктах в пределах графства Монро, штат Нью-Йорк. Они не нашли подтверждения распространенному мнению, согласно которому пригородная среда как таковая является фактором, влияющим на политическую ориентацию. Статья добавляла аргументов в копилку тех, кто считал, что пригороды всего лишь олицетворяют концентрацию других однородных факторов, таких как классовый статус.

Джером Манис и Лео Стайн на страницах “Public Opinion Quarterly”, также утверждали что “по сравнению с важностью политического климата, занятиями и религией пригородное место жительства кажется само по себе не имеющим политического значения”. Их статья была основана на изучении одного из пригородов города Каламазу, штат Мичиган. Отсутствие влияния пригородного проживания Дж. Манис и Л. Стайн объясняли поверхностностью контактов в пригородах – их жители не приобретали здесь настоящих корней, не чувствовали себя частью коллектива, общины. Трое из четырех никогда или лишь редко обсуждали политику с соседями. Половина опрошенных не знали, как голосует большинство соседей.

Результаты опроса, проведенного Б. Бергером среди рабочих, переселившихся из крупного городского центра в пригород в связи с передислокацией их завода, свидетельствовали о сохранении политических пристрастий. Большинство рабочих по-прежнему голосовали за демократов. Доля голосовавших за демократов в общей массе опрошенных даже увеличивалась: в 1948 году – 50%, в 1952-м – 53%, в 1956-м – 64%. Согласно выводам автора, главным фактором при определении политической позиции оставалась идентификация голосовавших с культурой рабочего класса, а не воздействие нового типа расселения. По мнению Б. Бергера, в целом уместнее было говорить не о распространении пригородного образа жизни на различные социальные слои, а о распространении образа жизни различных классов на новые пригородные территории. Образ жизни рабочих не был исключением и переносился в пригороды вместе с переездом рабочих семей из города.

Принимая во внимание эти наблюдения, стоит подчеркнуть, что базовой предпосылкой для распространения теории конверсии было хронологическое совпадение усиления республиканцев на политической арене США с бурным ростом пригородов.

[Разнообразие и однородность пригородов]

Одним из важнейших мотивов дискуссии о пригородах и партийной политике, все ярче оформлявшихся к концу рассматриваемого периода, являлось признание разнообразия политического поведения в пригородной зоне. Постепенно размывался образ пригородов как единой и по преимуществу консервативно настроенной массы. Проживание в пригороде само по себе в возрастающем количестве публикаций не рассматривалось как фактор, определявший партийную ориентацию.

Э. Джаносик ранее других подметил важность различий внутри пригородной жилой зоны. Он писал о том, что некоторые пригороды даже по плотности населения не отличались от городов, и призывал к более глубокому изучению различий внутри пригородов, для того чтобы понять их политическое поведение, столь важное для национальной политики в силу роста пригородного населения.

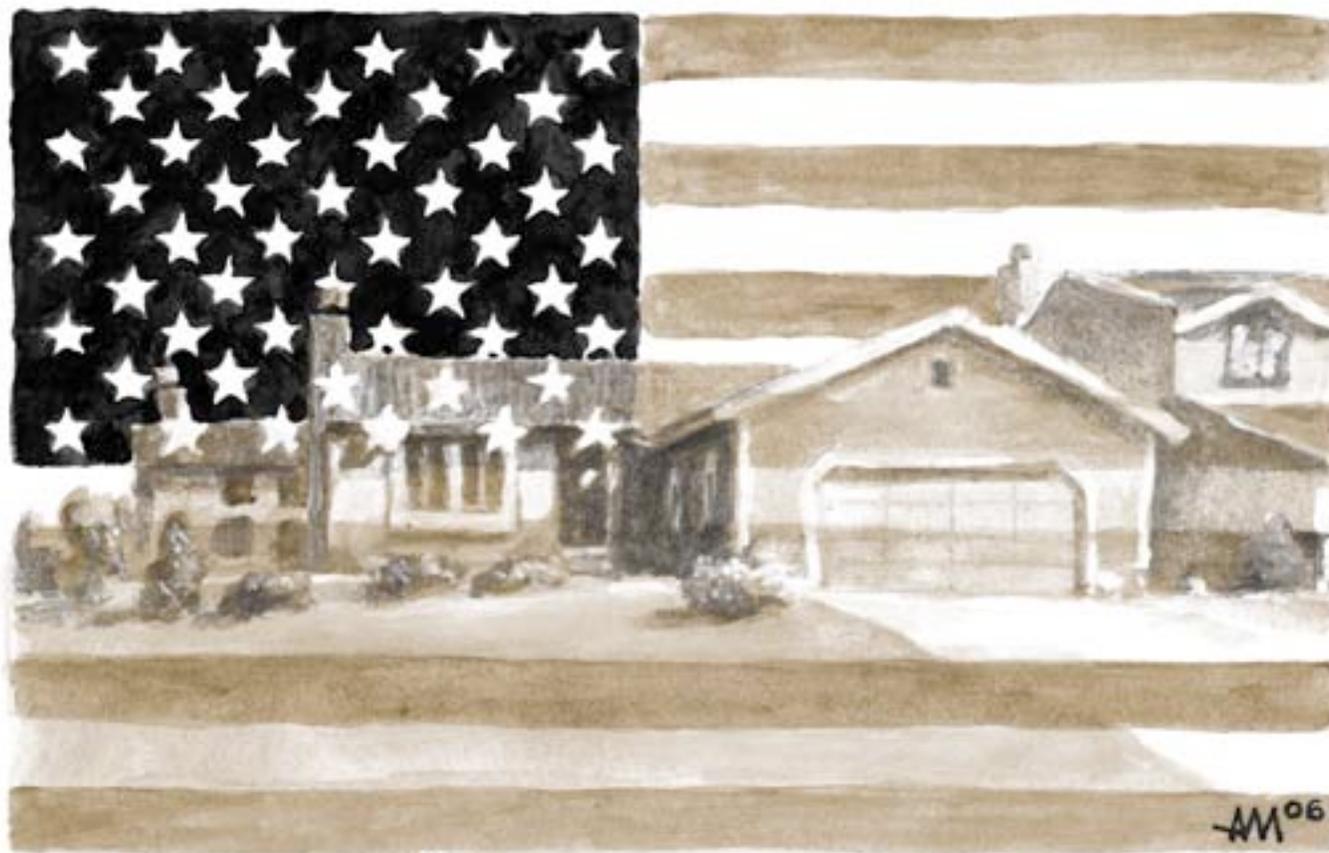
Э. Банфилд говорил о том, что большинство пригородов заселены средним и высшим классом. Однако еще недавно модные пригороды порой превращаются в трущобы или полутрущобы. Кроме того, имеется много промышленных пригородов, особенно на северо-востоке страны. Современное движение населения все больше выравнивает социально-классовый состав урбанизированного пространства за счет переселения в пригороды представителей более низких классов из городов и сельских районов. Э. Банфилд писал, что «разбавление касается пригородного «кольца» в целом: каждый отдельный пригород может сохранять достаточно однородный характер, тогда как характер кольца в целом изменяется».

Профессор Гарвардского университета Валдимер Кей, приведя факты, иллюстрирующие быстрый рост республиканских голосов на президентских выборах 1948 и 1952 годов за счет пригородов, и изложив положения теории конверсии, все же добавлял: «Более пристальное изучение пригородов вызывает вопрос, является ли субурбанизация наиболее подходящим объяснением тех фундаментальных изменений политической значимости, которые, без сомнения, происходят в американском обществе. Есть одни пригороды и есть другие пригороды: рабочие пригороды, пригороды среднего класса и, без сомнения, некоторое количество традиционных пригородов высшего класса, призванных служить изящной жизни. Некоторые растущие пригороды становятся более демократическими, в других республиканцы сохраняют свои позиции или укрепляют их». Эти изменения сходны с теми, что происходят в городах, и связаны, по мнению автора, прежде всего со сдвигами в уровне дохода, роде занятий, «окультуривании» недавних иммигрантов.

Р. Вуд назвал целый ряд проблем, в силу которых прийти к однозначным выводам в отношении влияния пригородной миграции на партийную политику было достаточно затруднительно. На основании информации, имевшейся в его распоряжении, Р. Вуд все же делал один вывод смело. Для него налицо была тенденция к политической однородности внутри каждого отдельного пригорода, сходная с наблюдавшейся здесь социальной и экономической однородностью, при растущем политическом разнообразии пригородов в целом. При этом Р. Вуд не делал окончательного вывода в отношении веса конверсии или трансплантации: «Если главной мотивацией индивида является ассимиляция, однородность появляется путем конверсии. Если преобладает желание найти себе подобных, однородность является результатом трансплантации». В любом случае результатом были растущие политические различия между пригородами, более широкий спектр избирательного поведения в пригородной зоне проживания.

[Беспартийность пригородов]

Р. Вуд настаивал на разграничении между беспартийностью пригородов и однопартийностью, которая встречается и в других типах населенных пунктов. Отличительной чертой пригородной политики, по Р. Вуду, являлось прежде



всего резкое неприятие самой возможности глубокого и длительного раскола населения, создания обособленных групп для решения общих проблем. В результате в пригородах не было места политическим боссам. Лидеры партийных организаций, которые безусловно существовали, как правило, избегали участия в чисто местных делах – их оценивали по тому, как они могли отстоять интересы муниципалитета на более высоких уровнях управления. В качестве показательного примера Р. Вуд рассказывал о республиканском пригородном лидере в Нью-Джерси Ричарде Д. Бейкере, который настаивал на том, чтобы назначения на муниципальные должности делались без учета партийной принадлежности, в отличие от уровня графства или штата.

Современный исследователь историк Пол Маттингли также указывает на беспартийность как главную черту пригородной идеологии. Он даже считает, что беспартийная идеология является более важной, нежели экономические и технические факторы, в объяснении “фетишистской приверженности Америки пригороду”.

П. Маттингли базирует свои далеко идущие выводы на изучении пригорода Нью-Йорка Леония, штат Нью-Джерси, где с 1939 по 1972 год действовала организация “Гражданская конференция”, которая объединяла представителей различных добровольных местных ассоциаций и производила отбор кандидатов на местные должности без учета партийной принадлежности, в результате чего на выборах не было соревнования кандидатов. ■

Очевидно, что проблема детских домов и детей-сирот не решаема силами одного только государства. Очевидно также, что готовность простых людей принимать участие в судьбе детдомовцев во многом определяется сложившимся у них отношением к проблеме. Насколько, по господствующим представлениям, детские дома выполняют свои функции воспитательного института – и могут ли в принципе их выполнять? Чем, считается, воспитанники детдомов отличаются от детей, растущих в семьях? Насколько сказывается отсутствие родительской заботы? Есть ли у детей, попавших в детский дом, шанс вырасти полноценными членами общества? Легко ли исправляются недостатки детдомовского воспитания в случае усыновления такого ребенка? Наконец, готовы ли люди сами принимать участие в судьбе детей-детдомовцев или они считают заботу о сиротах всецело обязанностью государства? Ниже будут представлены данные всероссийского опроса¹ и трех дискуссионных фокус-групп², посвященных этой теме.

Е. Вовк

Детдомовцы: *образ проблемы*

Представления о масштабах и природе сиротства

Практически все респонденты сходятся в том, что сегодня в России проблема сиротства приобрела катастрофические масштабы. В ходе фокус-групп не единожды звучали сравнения с периодом после Гражданской или Великой Отечественной войны. По всей видимости, сходного мнения придерживаются и участники массового опроса: 79% из них уверены, что сегодня в нашей стране детей, растущих в детских домах, больше, чем их было 15–20 лет назад (и только 3% говорят, что детдомовцев стало меньше).

Но теперь, по мнению респондентов, большинство сирот, в отличие от послевоенного времени, – это сироты при живых родителях, брошенные дети. В ходе массового опроса такое мнение высказали 77% опрошенных, и только 5% посчитали, что в детдомах больше детей, чьи родители умерли.

¹ Общероссийский опрос населения от 30–31 июля 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

² Дискуссионные фокус-группы в Москве, Новосибирске и Самаре 26 июня 2005 года.

По мнению участников дискуссионных фокус-групп, сложившаяся ситуация объясняется прежде всего недавно пережитыми социальными потрясениями – резким крушением социальных структур и ценностей, насильственной маргинализацией и обнищанием целого поколения.

“Модератор: А вот на ваш взгляд, количество детей-сирот в нашей стране в последние 5–7 лет растет или уменьшается? Как вы думаете, с чем это связано?”

Участник ДФГ: Сейчас больше.

Модератор: Почему?

Участник ДФГ: Потому что последствия событий, они немного опаздывают, вот это последствия тех событий, которые случились раньше” (ДФГ, Самара).

“Мне кажется, 1992 год многих выбил из колеи, особенно поколение наших родителей.

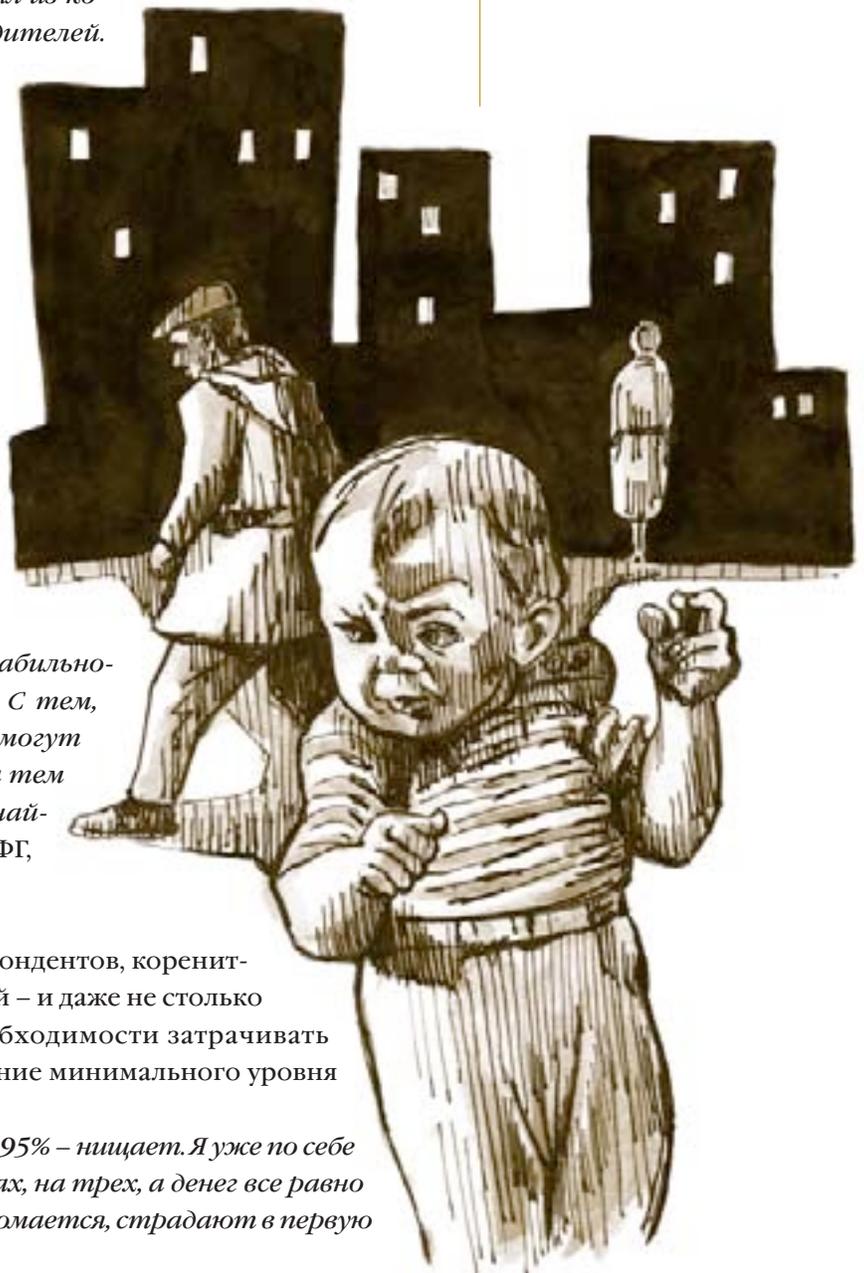
Вот они тоже попали в эту мясорубку, они просто потерялись, сейчас другая эра, им просто надо впрыгивать в эти поезда, а они не могут, потому что их не так учили. Люди просто не смогли справиться с ситуацией психологически, и отсюда эти алкоголики и в результате их дети-сироты” (ДФГ, Самара).

Но и сегодняшняя социальная ситуация – с отсутствием у многих людей четких жизненных ориентиров – не очень-то способствует, по мнению участников дискуссий, профилактике социального сиротства.

“Я думаю, что это связано с нестабильностью обстановки в нашей стране. С тем, что молодые родители сейчас не могут найти себе нишу в этой жизни. Ну а тем более, если они сами себя не могут найти, то дети им вообще не нужны” (ДФГ, Новосибирск).

Основная проблема, с точки зрения респондентов, коренится в материальной неустроенности людей – и даже не столько в самой неустроенности, сколько в необходимости затрачивать очень много сил и времени на поддержание минимального уровня достатка.

“Общество нищает, 5% – богатеет, а 95% – нищает. Я уже по себе это чувствую: даже и на двух работах, на трех, а денег все равно нет. Кто-то выдерживает, кто-то ломается, страдают в первую очередь дети” (ДФГ, Самара).



В ситуации борьбы за выживание, говорили участники фокус-групп, дети нередко становятся просто обузой.

“Вообще жизнь сейчас трудная, нагрузка на родителей возрастает. И дети становятся обузой очень часто” (ДФГ, Новосибирск).

Некоторые из участников ДФГ отмечали, что одна из причин распространения сиротства – это безответственность нынешнего поколения родителей, их потребительское отношение к жизни и стремление жить “для себя”.

“Да просто за годы перестройки выросла молодежь, которая хочет брать от жизни всё. И не отдавать ничего. Нет, очень много хороших, это я уверена, я знаю. Но они очень сильно делятся на две части. И вот они просто морально молодые и, может быть, не дозрели. Они хотят жить для себя. Они не хотят даже, в конце концов, вспомнить о том, что нужно предохраняться, чтобы не иметь детей. И потом они просто бросают и не думают” (ДФГ, Новосибирск).

“Безответственно относятся как к рождению детей, так и к их воспитанию. А почему безответственно? Потому что СМИ, средства массовой информации поставляют такую информацию, что все молодые, хоть мамы, хоть папы,

должны жить свободно, не заботясь ни о чем. И многие сидят даже на шее у родителей, не работают. Ни себя не обеспечивают, ни своих детей” (ДФГ, Новосибирск).

Но во многих случаях участники дискуссий фактически склонны были снять с родителей ответственность за то, что они бросают своих детей, и перекладывать ее на государство и внешние обстоятельства. Так, респонденты говорили, что одна из причин обострения проблемы сиротства – отсутствие государственной поддержки материнства и детства, в частности материальной.

“Участница ДФГ: Как-то государство к этому не очень-то относится, чтобы какая-то забота проявлялась. 70 рублей платят за ребенка. Ну, это смешно. Что на 70 рублей можно купить?”

Модератор: Мы сейчас говорим не о том, как государство заботится или нет...

Участница ДФГ: Так это всё к одному” (ДФГ, Новосибирск).

Некоторые считают, что проблема сиротства связана с отсутствием учреждений, которые могли бы помогать родителям присматривать за детьми, – дескать, при отсутствии соответствующей инфраструктуры дети оказываются беспризорными (родителям же следить за ними некогда), встают на дурную дорожку, убегают от родителей и в результате оказываются в детском доме.

“Очень большой процент людей, которые не могут содержать своих детей, – просто нет денег, и они выходят на улицу, а там ясно, что если раньше можно было поиграть в футбол, то сейчас этого нет” (ДФГ, Самара).

“За детьми никто не следит, потому что родители на пяти-шести работах вкалывают, а в перерывах пьют” (ДФГ, Самара).

Во многих случаях участники дискуссий фактически склонны были снимать с родителей ответственность за то, что они бросают своих детей, и перекладывать ее на государство и внешние обстоятельства

Наконец, говорилось и о том, что проблема сиротства продуцируется отсутствием системы социального обеспечения, провоцирующем, в частности, алкоголизацию населения.

“Жилье можно было раньше заработать, давали... Теперь жилья не дают. Мотаются и мотаются родители с детьми. В конце концов, родители спились, дети пошли по миру” (ДФГ, Новосибирск).

Обратим внимание: во всех вышеприведенных цитатах звучит явный оправдательный мотив – дескать, люди даже и не отказываются от детей сознательно, а если и отказываются, то не потому, что они плохие родители, а потому, что таким образом сложились объективные жизненные обстоятельства – “среда заела”.

Образ детей-детдомовцев

Большинство опрошенных россиян не сомневаются, что детский дом не заменяет ребенку семью, и уверены, что он не справляется с задачей социализации детей и крайне ограничивает их стартовые возможности. Только 15% опрошенных считают, что воспитанникам детских домов часто удается добиться жизненного успеха, тогда как по мнению 66% успешными людьми они становятся редко, а по мнению 3% – никогда.

При этом 79% опрошенных говорят, что детдомовцы отличаются от детей, растущих в семье.

В целом мнения респондентов о том, чем именно дети-детдомовцы отличаются от детей, растущих в семье, совпадают с мнениями специалистов об этом. Последние же указывают на то, что психическая депривация воспитанников детских домов приводит к замедлению их физического, интеллектуального и социального развития. В результате у детей, растущих в детских домах, формируется особый тип личности, связанный с недоразвитием внутренних механизмов активного, инициативного, свободного поведения и с преобладанием поведения зависимого и реактивного. В свою очередь, недоразвитие механизмов саморегуляции компенсируется формированием защитных реакций: вместо творческого мышления развивается шаблонное, вместо свободного, произвольного поведения – форсированный внутренний контроль, вместо умения самостоятельно справиться с трудной ситуацией – тенденция к излишне бурному проявлению эмоциональных реакций на такую ситуацию³.

Об этих же особенностях детей-детдомовцев говорили участники массового опроса⁴ и фокус-групп. Как и следовало ожидать, фундаментальным отличием, во многом определяющим все остальные, респонденты считали то, что эти дети недолюблены, лишены родительской ласки, заботы, внимания, нормальной семейной атмосферы.

Практически все респонденты сходятся в том, что сегодня в России проблема сиротства приобрела катастрофические масштабы

³ Семья Г. Политика деинституционализации учреждений интернатного типа / Реформа сиротских учреждений. Деинституционализация: за и против. Информационный бюллетень АСИ. Сентябрь, 2005. Москва. С. 3.

⁴ Открытый вопрос о том, чем отличаются воспитанники детских домов от прочих детей, был задан только тем 79% опрошенных, кто считает, что они действительно чем-то отличаются.

“Лишены родительского тепла”; “дети, обделенные вниманием и любовью”; “без родительского тепла, без любви и ласки”; “без любви живут”; “без родителей трудно жить”; “в заботе и внимании им отказано” (открытый вопрос).

В силу этого, по мнению респондентов, детдомовские дети сильно отстают от своих сверстников, живущих в семьях, в психологическом и умственном развитии и часто страдают различными психическими заболеваниями.

“По развитию своему отстают”; “интеллект ниже”; “психика подорванная”; “неполноценное развитие”; “вырастают ненормальными”; “детдомовские дети более примитивные” (открытый вопрос).

Респонденты говорили также, что у детдомовцев формируется глубинное ощущение обездоленности, чувство собственной неполноценности и обиды на весь мир. Отсутствие семьи и родителей приводит к тому, что дети вырастают закомплексованными, неуверенными в себе, крайне уязвимыми и раздражительными. Не имея родительской опоры, они чувствуют себя незащищенными и никому не нужными, привыкают никому не доверять.

“В основном отсутствие родительской ласки влияет на психику, от чего может ребенок заболеть, чувствовать свою неполноценность”; “чувствуют себя обделенными”; “более закомплексованные, с вечной обидой на жизнь”; “они обособленные, к окружающим в основном относятся плохо, может, боятся, что их обидят”; “они более недоверчивые”; “они нервные”; “они более ранимы”; “они более раздражительные” (открытый вопрос).

В поведении комплекс неполноценности детдомовцев проявляется, по мнению респондентов, либо в затравленности, либо, напротив, в агрессивности, озлобленности.

“Более скованные”; “более забитые”; “затравленные, запуганные, замкнутые”; “или агрессивные, или забитые” (открытый вопрос).

“Ожесточенные, им мало ласки дают”; “замкнутые, озлобленные”; “более замкнуты, агрессивны, недоверчивы”; “неадекватное поведение, нервные, настороженные”; “как волчата” (открытый вопрос).

Многие считают, что, взрослея без родителей и вне семьи, дети не получают должных социальных и бытовых навыков и вырастают неприспособленными к жизни – они не только не хотят и не умеют сами о себе заботиться, но не умеют также заботиться о ком-то другом, им трудно общаться, строить нормальные человеческие отношения.

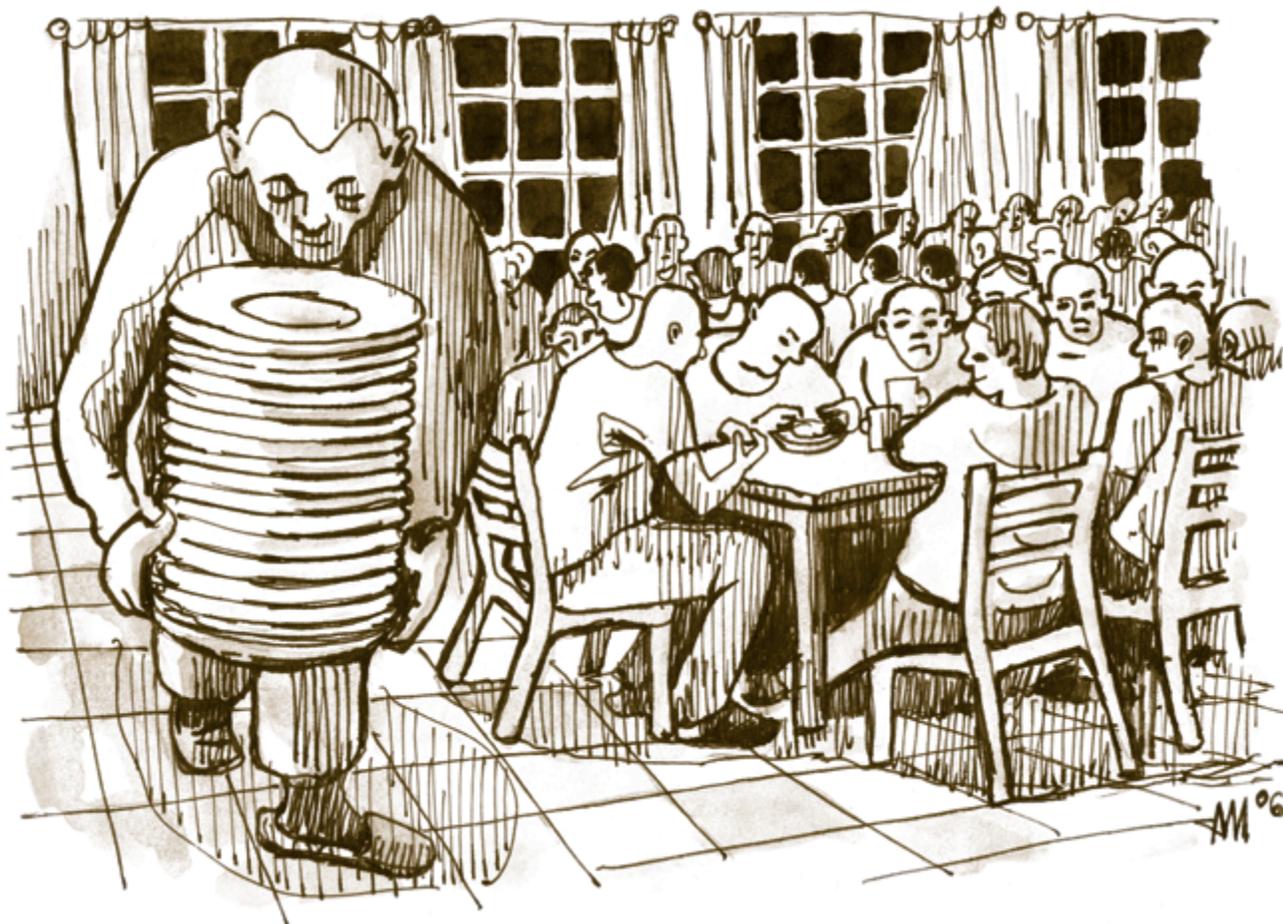
“У них нет навыков жизни, они привыкли жить на готовом”; “нет у них жизненных навыков”; “их не учат жизни”; “они привыкают к своей своре, и в нормальной семье им потом

трудно жить”; “не знают никаких бытовых подробностей: как газ зажигается, как обед готовится и т. д.” (открытый вопрос).

“Простой пример: они всегда питаются в столовой. Приготовить сам себе он уже не умеет просто-напросто” (ДФГ, Новосибирск).

“Они еще и оторванные от жизни вырастают, потому что не участвуют в социуме” (ДФГ, Самара).

Большинство опрошенных россиян не сомневаются, что детский дом не заменяет ребенку семью, и уверены, что он не справляется с задачей социализации своих воспитанников и крайне ограничивает их стартовые возможности



“Ну, вот почему-то говорят, что дети, вырастая в детских домах, семью не могут создать. У них не получается семья. <...> Нет опыта семейной жизни, правильно. Не могут они за это время уловить тот момент, который мы даем своим детям. Ведь мы каждый день и каждый час чего-то показываем свое, семейное” (ДФГ, Новосибирск).

Нередко звучало мнение, что детдомовцы не только не умеют сами себя обеспечить, но, привыкнув жить на всем готовом и видеть сочувственное к себе отношение, вырастают “паразитами” и считают, что все вокруг им должны.

“Они изживенцы по натуре, убеждены, что им все должны”; “манерой поведения, они считают, что им все должны” (открытый вопрос).

“Они привыкли, что все им обязаны. Вот очень редко, что в детдомах есть подсобные хозяйства. Вот ты хочешь кушать – ты должен посадить картошку. Вот там другие дети, они более приспособленные. А в основном так: подали – убрали, заменили обувь, одежду, и он думает, что так должно быть всегда” (ДФГ, Самара).

“У нас в училище учатся сироты, так им выплачивают больше, чем я зарабатываю. Так что сироты у нас получают неплохие деньги, и вот я сколько видела их на своем опыте педагогическом – они все считают, что им все должны, они вырастают тунеядцами, они врут на каждом шагу” (ДФГ, Самара).

Но встречается и противоположное мнение (в ходе массового опроса высказывавшееся отнюдь не реже мнения о непригодности и “паразитизме” детдомовцев) – некоторые из респондентов считают, что воспитанники детдомов, напротив, вырастают более самостоятельными, жизнестойкими и жизнеспособными.

“Самостоятельности больше у детдомовских детей, постоять за себя могут”; “более жизнеспособные, чем домашние”; “могут за себя постоять”; “в трудных условиях они выживут лучше, чем семейные, они более самостоятельные”; “другое отношение к жизни – более агрессивны, более приспособлены к жизни”; “выживаемостью, более приспособлены к жизни, шустрые, наглые” (открытый вопрос).

Правда, по ряду реплик – в частности, прозвучавших на фокус-группах, – можно предположить, что не всегда, говоря о самостоятельности и повышенной выживаемости детдомовцев, респонденты приветствуют эти качества, не всегда они хотели бы видеть собственных детей такими же. Временами речь идет об умении силой выбивать себе место под солнцем, без оглядки на законы и мораль.

“Я работала в летнем лагере, и там приезжали дети с воспитателями и дети с родителями, и вот было негативное влияние на тех детей, которые с родителями, потому что те дети воровали, издевались. Которые в семье – они более тепличные, они непригодные, а у этих школа выживания сильная” (ДФГ, Самара).

В целом и участники массового опроса, и участники фокус-групп сходились в том, что дети-детдомовцы вырастают девиантами, склонными к криминальному поведению.

Представления о возможности ресоциализации детдомовцев

Отчасти дезадаптивность, асоциальность и даже антисоциальность детдомовцев респонденты объясняют самим фактом отсутствия у детей родителей, атмосферой коллективного воспитания и недостатками российских детских домов. Но отчасти – связывают с предыдущим биографическим опытом этих детей.

“Вот вы же знаете, что основа ребенка закладывается до 5 лет, если он до 5 лет воспитывался в такой семье, то что вы от них хотите?” (ДФГ, Самара).

Немалую роль, по мнению респондентов, играет и дурная наследственность. По крайней мере, в ходе фокус-групп не единожды звучали реплики о генетической предрасположенности детей, попавших в детдома, к пьянству, наркомании, воровству и т. д. Много говорилось и о том, что детдомовцев просто



невозможно воспитать полноценными, добропорядочными членами общества: дескать, их тяга к девиантности неискоренима, предопределена от рождения.

“1-я участница: Я знаю случаи, что одна воспитательница полюбила одну девочку и усыновила ее, потом ее вернула. Многие от незнания делают это, вот от чувств, а потом поглубже копнешь – и все, а ребенок уже алкоголик”.

2-й участник: На генетическом уровне (ДФГ, Самара).

1-я участница: Ну я вот не знаю еще ни одного детдомовского ребенка, взятого в семью, из которого вырос бы хороший человек. Ну, хотя бы более-менее.

2-я участница: Гены много значат” (ДФГ, Новосибирск).

Одна из участниц самарской фокус-группы, не понаслышке знающая об особенностях детдомовцев, говорила, что зачастую этих детей более привлекает бродячий образ жизни и они вовсе не стремятся к возвращению в “нормальное” общество.

“Сейчас вот эти беспризорники приносят очень большие доходы нашему криминалу. Раньше этого не было, а сейчас – на каждом шагу. Воровство, попрошайничество – это процветает, и мы ничего не можем сделать. <...> Я это знаю, потому что я работаю с ними и знаю, что с ними ничего нельзя сделать” (ДФГ, Самара).

В целом возникает впечатление, что большинство респондентов отнюдь не уверены в возможности исправления “вывихов” детдомовского воспитания (и всего предыдущего жизненного опыта этих детей). Многие из участников фокус-групп приводили примеры знакомых им семей, в которых из усыновления ребенка-детдомовца не вышло ничего хорошего: он вырос алкоголиком, наркоманом или преступником.

“Положительных <примеров усыновления> не знаю. В лесу девочку нашли, <...> и одна семья бездетная ее взяла. Они были достаточно молоды – до 30 лет. Вырастили в любви, в достатке.

И все-таки – ничего хорошего. Она не знала об этом много лет, что она приемная, ее очень любили. И все равно выросло непонятно что, алкоголик потом. И так вот я трех или четырех <усыновивших> знаю – и ни одного положительного опыта” (ДФГ, Новосибирск).

“Я знаю случай: не было своих детей у женщины – она удочерила, теперь едет на Украину в свою квартиру спасать и дочь, и квартиру, потому что дочь – наркоманка” (ДФГ, Самара).

Но, возможно, в данном случае срабатывает характерный механизм отбора информации. Негативные примеры усыновления респонденты обсуждали долго и подробно, позитивные же оставались незамеченными. Можно предположить, что и в жизни люди склонны отмечать вниманием только те случаи, когда из усыновленных детей вырастают неблагоприятные нарушители порядка и закона – и в результате судить обо всех детдомовцах по их худшим представителям.

У детей, растущих в детских домах, формируется особый тип личности, связанный с недоразвитием внутренних механизмов активного, инициативного, свободного поведения и с преобладанием поведения зависимого и реактивного

Личная включенность в проблему сиротства

Несмотря на то что детей-детдомовцев большинство респондентов представляют себе не в самом лучшем свете, а главное, мало верят в возможность их перевоспитания, на удивление многие из них готовы принимать – и принимают – живое и деятельное участие в судьбе этих детей. Так, более четверти опрошенных (28%), по их утверждению, оказывали помощь детям-детдомовцам. 16% респондентов на момент опроса не исключали для себя возможность усыновить ребенка из детдома (достойно внимания, что более трети – 38% – потенциальных усыновителей имеют доход менее 3000 рублей на человека в месяц); 21% говорят, что у них хотя бы однажды подобное желание возникало. У каждого пятого участника опроса (21%) среди близких, друзей, знакомых есть те, кто уже усыновил ребенка-детдомовца, а еще у 8% – те, кто хотел бы такого ребенка усыновить. И можно предположить, что на деле потенциальных усыновителей среди россиян больше – просто, по очевидным причинам, люди довольно редко распространяются о подобном своем желании.

Кстати, примечательный факт. В числе прочего респондентов спрашивали, что они думают по поводу допустимости отказа от своего ребенка. 76% опрошенных согласились с мнением, что родители не должны отказываться от детей ни при каких обстоятельствах, 15% – с мнением, что есть обстоятельства, при которых от детей отказаться допустимо. И первые реже, чем вторые, демонстрировали принципиальную готовность усыновить ребенка из детского дома – хотя можно было ожидать зависимости ровно противоположной (табл. 1).

Возможно, респонденты, категорически осуждающие отказ от детей, чаще считают, что родителей никто не сможет заменить – и приемные родители никогда не станут настоящими?

Вообще складывается впечатление, что хотя многие респонденты и возлагают на государство ответственность за то, что проблема социального сиротства вообще возникла, решать ее они считают необходимым при активном участии общества. В частности, это видно из материалов фокус-групп. Приведем только одно, наиболее выразительное высказывание – участник ДФГ утвержда-

Детдомовские дети недолюблены, лишены родительской ласки, нормальной семейной атмосферы. В силу этого, по мнению респондентов, они сильно отстают от своих сверстников, живущих в семьях, в психологическом и умственном развитии и часто страдают различными психическими заболеваниями

Табл. 1

% от групп (по столбцам)

	Родители не должны отказываться от своих детей ни при каких обстоятельствах	Бывают обстоятельства, при которых допустимо отказаться от своих детей
Вопрос: "Скажите, пожалуйста, Вы допускаете или исключаете для себя возможность усыновить ребенка из детского дома?"		
Допускаю	15	22
Исключаю	77	69

ет, что государство должно оставить за собой только функцию финансирования, а все остальное должно делаться силами общественных структур и отдельных семей. Ранее этот же респондент с жаром доказывал, что, будь созданы подходящие условия, огромное число семей были бы просто счастливы усыновить брошенного ребенка.

“Когда государство доказывает, и не одно десятилетие, свою несостоятельность, тогда апеллировать к нему смешно и, в общем, бесперспективно. По всей вероятности, нужно поставить, например, так вопрос, что государство должно нести ответственность за уровень финансирования, а вопросы конкретной судьбы конкретных брошенных детей и сирот должны решать не только государственные структуры, а в большей степени, по всей вероятности, общественные организации. А также нужно сделать максимально свободным и доступным возможность семьям, у которых нет детей и которые хотят их иметь, облегчить эту процедуру, потому что пока...” (ДФГ, Москва).

Как видим, степень включенности простых людей в проблему социального сиротства весьма высока – и это при том, что таких детей, как правило, считают трудными и неблагополучными. И в целом складывается впечатление, что если усыновить ребенка из детского дома решился бы далеко не каждый, то оказывать помощь в какой-либо иной форме (позволяющей сохранять определенную дистанцию и не брать на себя пожизненные обязательства) готовы многие россияне. ■



И. Щербакова

Синяя Птица российских “Челноков”

“Синяя Птица, по-видимому, или вовсе не существует, или меняет окраску, как только ее сажают в клетку...”

М. Метерлинк. “Синяя Птица”, 1905 год

“Челночное” движение как вид кризисного предпринимательства

“Челночное” движение – которое было существенной составляющей в структуре малого предпринимательства первой половины 90-х годов в России, а сегодня переживает период упадка, – стало объектом экономических и социологических исследований сравнительно недавно. Социологический интерес к “челнокам” основан прежде всего на стремлении выявить социально обусловленные резервы адаптации индивида в условиях общественных трансформаций.

Ряд зарубежных исследователей связывают периоды бурного развития предпринимательства с институциональными кризисами в обществе, основываясь на сравнительном историческом анализе экономических процессов [Становление нового российского предпринимательства. С. 30–33]. В результате социально-экономических и политических трансформаций в России рубежа 90-х годов образовывались группы предпринимателей, полупредпринимателей, менеджеров и других представителей бизнес-слоя [Заславская], складывались неформальные массовые экономические практики. Ярким примером таких достаточно доступных и эффективных практик является феномен “челночного” движения [Яковлев].

Статья подготовлена в рамках проекта ИС РАН “Российский феномен «челноков»: возникновение и эволюция слоя мелких и средних предпринимателей”, руководитель проекта – В.А. Ядов. Исследование финансируется РГНФ (грант № 06-03-00307).

В статье использованы материалы интервью, проведенных сотрудниками ИС РАН (С. Климовой, И. Щербаковой), а также студентами ГУТН (И. Блочным, И. Вечерской, А. Кисориной, Е. Мазаевой, М. Матушевской, А. Наконечной, А. Орехович, С. Петуховой, А. Простаковой, А. Труханом, Е. Хабаровой).

Если рассматривать его с экономической и юридической точек зрения, то вполне правомерно следующее определение: “челноки” – физические лица, перемещающие товары через границу в форме личного багажа, то есть без заполнения грузовых таможенных деклараций, с коммерческой целью [Бюллетень Фонда “Бюро экономического анализа”]. “Челночный” бизнес предполагал реализацию индивидуальных возможностей в выборе товара (в данном случае это категория товаров для личного пользования, при ввозе которых не требовалось предъявлять сертификат качества и другие документы); в определении объема импорта (в зависимости от материальных и физических ресурсов предпринимателя); в выборе форм продажи товара (рынок, стихийная “толкучка”, комиссионный магазин).

Изначально движение оценивалось экспертами как массовое, но представления о его распространенности были и остаются весьма приблизительными. Специалисты полагают, что в начале 90-х в “челночном” бизнесе было занято около 10 миллионов человек, с членами семей – 30 миллионов человек¹.

Сегодня, по сравнению с периодом начала 90-х годов, российский “челночный” бизнес заметно изменился – он стал значительно менее массовым, торговые обороты снизились, иными стали инфраструктура бизнеса, социальный состав его участников. Можно констатировать, что в настоящее время “челночная” торговля уже не является тем общенациональным феноменом со значительным экономическим эффектом, каким она была в первой половине 90-х. По оценкам экспертов, сегодня в этом бизнесе заняты около 3,5–4 миллионов россиян². По данным исследования, проведенного ГУ–ВШЭ в 2004 году, наблюдается дифференциация российских регионов по масштабам челночной торговли – лидирующее положение среди них занимает Хабаровский край [Яковлев].

Социологические аспекты исследования “челночного” движения связаны, прежде всего, с изучением обмена нормами повседневного поведения и деловой культуры между партнерами по бизнесу из разных стран, с изучением проблем трудовой мотивации “челноков” как особой группы предпринимателей, а также их собственных оценок своей деятельности и ее оценок, отраженных в общественном мнении [Климова].

В данной статье проанализированы представления непосредственных участников “челночного” движения о результатах своей предпринимательской деятельности: с одной стороны, о соотношении достижений и потраченных индивидуальных и сетевых ресурсов, с другой – о приобретенном социальном опыте и тех стратегиях адаптации к изменившимся социально-экономическим условиям, которые они избрали в 90-е годы.

Анализ последствий предпринимательской деятельности участников “челночного” движения 90-х годов базируется на материалах 20 интервью,

Опрошенные “челноки” не могли работать по полученной ранее специальности – как технической, так и гуманитарной – по причине из-за ее социальной невостребованности, что выражалось в низкой заработной плате, скрытой безработице, необходимости увольнения по сокращению штатов

¹ Данные музейно-выставочного центра “История отечественного предпринимательства”, предоставленные Т.Е. Кузнецовой; см. также: <http://www.nisse.ru/analytics.html?id=chelnoki>

² См.: Насколько вырастут цены на вещевых рынках после “античелночных мер” правительства? // Комсомольская правда. № 30-г/9 от 2–9 марта 2006 года.

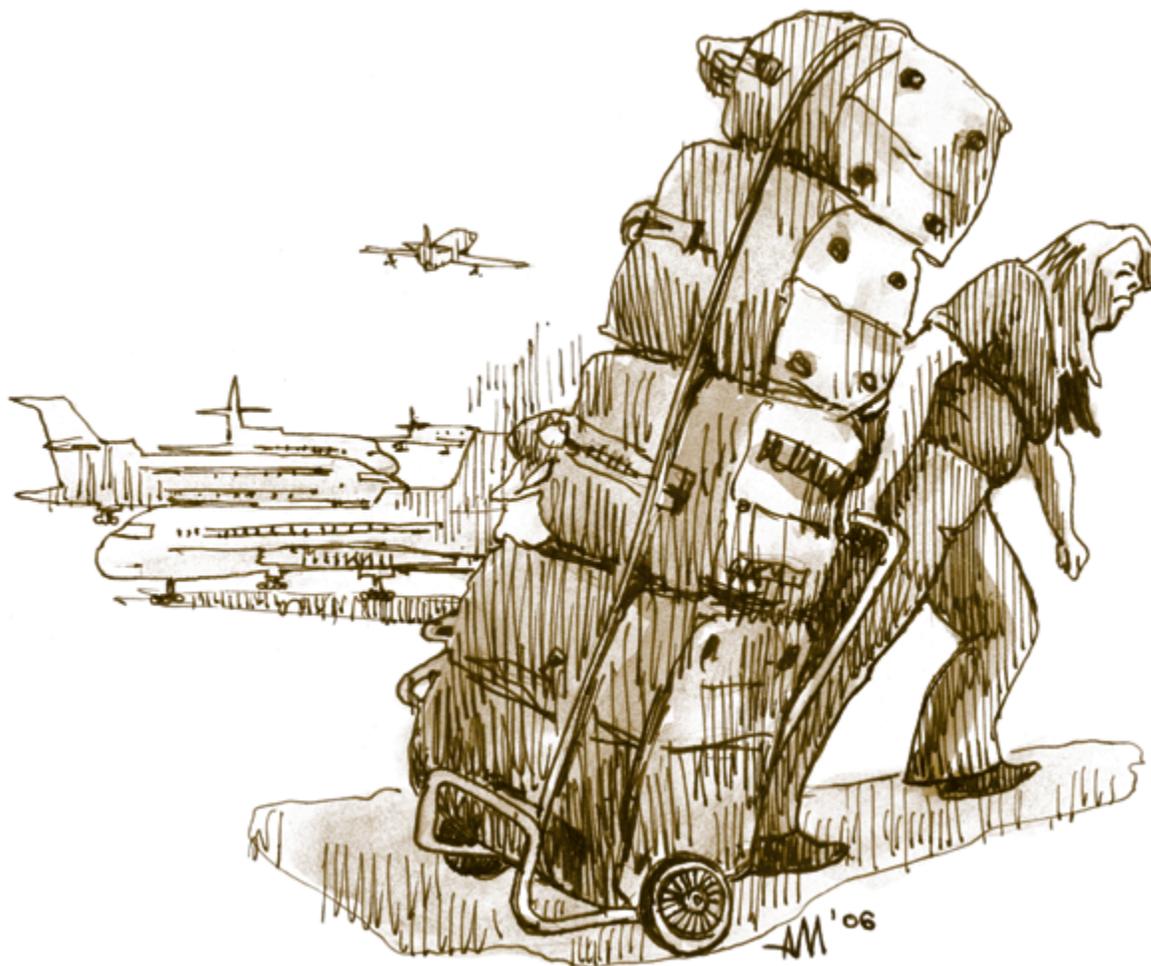
проведенных в Москве в 2005–2006 годах. Выборка сформирована по принципу «доступных случаев» [Девятко. С. 154], поскольку, во-первых, она включает как бывших, так и действующих «челноков», которые представляют собой специфическую нелокализованную группу лиц; во-вторых, точные данные о параметрах генеральной совокупности отсутствуют.

Отбор информантов производился по единственному критерию – совершению «челночных» поездок в первой половине 90-х. Выборка по Москве включает 6 мужчин в возрасте от 39 до 55 лет и 14 женщин в возрасте от 39 до 59 лет. Почти все информанты имеют высшее образование.

Торговый бизнес – как цель и средство

В середине 80-х годов большинство участников исследования активно работали по полученным специальностям. Однако в переломный период нашей истории – во время перестройки и последовавшего за ней разрушения СССР – многие заново оказались в ситуации выбора трудовой стратегии.

В начале 90-х у большинства наших собеседников была возможность остаться на прежнем месте работы и переждать, перетерпеть трудные времена, как и сделали многие их коллеги. Тем не менее они предпочли путь предпринимательства, руководствуясь, как показывают материалы интервью, мотивами двух



типов: а) стремлением хорошо зарабатывать, обеспечивать себя и семью; б) стремлением освоить профессию предпринимателя, которое не могло быть реализовано в СССР по многим причинам.

Мы разделим участников «челночного» движения на группы по их отношению к бизнесу: на тех, для кого бизнес – средство достижения иных целей, использованное «по необходимости»; и тех, для кого бизнес сам по себе являлся целью, профессиональным призванием. Первая группа – более многочисленная, чем вторая.

Тем, кто занялся бизнесом «по необходимости», ситуация кризиса мешала жить так, как они привыкли или хотели бы. Более или менее конкретные цели этой группы напрямую не связаны с предпринимательством, которое выступает только средством обеспечения желаемого уровня жизни или положения: например, покупки квартиры, оплаты образования детей, проведения досуга по своему желанию, строительства дома, обеспечения семьи.

Мужчина, 39 лет, предприниматель³: *“У меня не было какого-то сумасшедшего желания заработать деньги, стать каким-то богатым – не было такого. Была нормальная цель: сначала дом построить и быть востребованным, себя уважать. Ты работаешь нормально, семья твоя живет, есть какие-то цели нормальные жизненные, к которым ты идешь. Это не было – деньги ради денег, а деньги как инструмент”.*

При этом наши собеседники довольно часто отмечают вынужденность использования такого средства, как «челночный» бизнес.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“Если бы была работа стабильная в то время, я бы никогда не стала этим заниматься, никогда”.*

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Я всегда хотела жить хорошо, поэтому я вынуждена была заниматься <«челночеством»>... Выжить можно было, и не занимаясь этим бизнесом. Ну, тогда ты там себя ограничиваешь в чем-то: в красивой одежде, еде, в культурных каких-то развлечениях – театры там и т. д.”*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Я поняла, что... если какие-то там профессии рабочие еще востребованы, то моя профессия – она просто не востребована, значит, я получаюсь выкинутой из жизни. И второе, самое главное – что мои дети получают выкинутыми. <...> Но я не могла позволить, чтобы мой ребенок учился в плохой школе <...>”.*

Женщина, 55 лет, учитель: *“Мы понимали, что четверем поколениям жить в одной квартире... просто нельзя. И я стала заниматься <«челночным» бизнесом>”.*

Другой группе участников исследования ситуация кризиса позволила осуществить возникшее ранее желание заниматься предпринимательской деятельностью. Как видно из приведенных ниже высказываний, люди использовали открывшуюся наконец возможность начать собственное дело.

Женщина, 44 года, предприниматель: *“Я не могу сказать, что я неустроенная была, – я была при деле. Но я была недоустроенная, и как-то развернуться мне хотелось – и не было возможности. И вот перестройка мне*

³ Здесь и далее указан род занятий информантов на момент интервью.

немножко помогла, то есть я поменяла свою рабочую деятельность. <...> Это же давняя мечта, детская мечта практически. <...> Я и хотела быть <продавцом> – меня папа отговорил”.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “Встал вопрос о том, что как можно, вообще не согрешив, заработать своим трудом, правильным, так скажем, да? Вот это как раз так называемая «челночная деятельность»... Я хотел результатами своего труда жить, за счет того... за счет своего ума, за счет своей, ну я не знаю, изворотливости, что ли, за счет своей смекалки. Ну и просто за счет своих знаний, которыми я уже к тому времени обладал”.

Было бы, конечно, опрометчиво считать, что информантам второй группы совершенно чуждо желание повысить жизненный уровень за счет предпринимательской деятельности. Тем не менее их рассуждения дают основания полагать, что торговый бизнес для них в первую очередь – профессиональное призвание, и только во вторую – способ заработать.

Далее попробуем проследить, что приобрели и что потеряли участники исследования в результате “челночной” деятельности. При этом будем иметь в виду обозначенные предпринимательские стратегии – бизнес как средство достижения цели и бизнес как цель или как профессиональное призвание.

Испытание “челночным” бизнесом

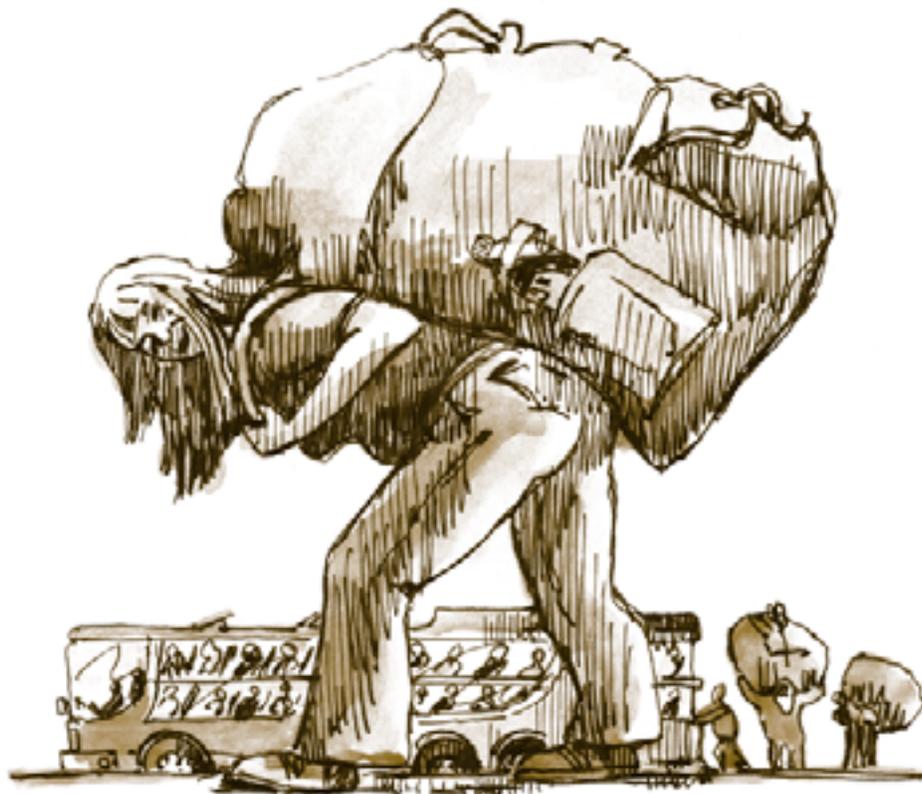
Вхождение в “челночный” бизнес представляло собой достаточно напряженный процесс для его участников. Причем линий напряжения было, как правило, несколько.

Успешное ведение такого бизнеса предполагало способность эффективно реализовать имеющиеся ресурсы – здоровье, коммуникативные и профессиональные навыки, материальные накопления – в условиях рисков. Недостаток таких способностей или ресурсов оборачивался финансовыми, психологическими и даже физиологическими проблемами, отношение к которым во многом влияло на решение человека о продолжении (или прекращении) предпринимательской деятельности.

Прежняя специальность – и новая профессия

Лишь один наш собеседник (из тех, для кого бизнес – это профессиональное призвание) имел высшее образование в области торговли и работал в этой сфере в советское время: официантом, барменом, администратором в крупных гостиницах. Для него выбор “челночной” деятельности был вполне естественным и представлял собой способ накопления первоначального капитала для дальнейшего развития своего дела.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “Я до этого работал в торговле много лет... Высшее торговое экономическое образование, поэтому мне многое было понятно до того, как я этим еще даже занялся. А когда я, собственно, этим занялся уже, тогда я понял, что я на правильном пути, лишь потому, <...> что это был период, когда можно было, хоть и трудно, но заработать достаточное количество денег. А время было тяжелое, поэтому не воспользоваться этим было просто грешно”.



Смена специальности (на работу по этой специальности постепенно не осталось времени) не представляла проблемы и для другой представительницы группы предпринимателей “по призванию”.

Женщина, 44 года, предприниматель: “Я хотела быть многим <...>. Мне показалось, это [профессия медсестры] тоже интересно, то есть я такой разносторонний человек, развитый. <...> И вот эта торговля, которая образовалась стихийно – нам же никто ее не предлагал, она просто образовалась – и вот потихонечку начали”.

Для большинства наших собеседников – тех, для кого бизнес являлся способом решения материальных проблем, – полученная нерыночная специальность стала первым, с чем пришлось расстаться полностью или частично. Работа в государственном секторе по прежней специальности перестала приносить тот доход, который наши собеседники считали приемлемым. Многие, получив высшее образование, соответствующую квалификацию и начиная карьеру в профессии, оказались в условиях фактической безработицы при необходимости содержать семью, часто – с маленькими детьми.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: “Я считал, что в немножко неудачное время я родился, потому что на период моего становления я получил хорошее образование, – но применить его я до конца не мог...”

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: “То, что было моей специальностью, – все позакрывалось: «оборонка» стояла вся, дома культуры – все позакрывалось, тогда были и кинотеатры закрыты, и, ну я не знаю, дома пионеров... То есть все было закрыто, не работало ничего!!! То есть устроиться где-то было практически невозможно”.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“В кооперативе я была модельером <...>. Потом кооперативы накрылись. <...> Уже задавили налогами <...>. Открылась дорога для импорта, для того чтобы обогащать Турцию и Польшу. У нас нельзя было трудиться по-белому, а по-черному – тоже нельзя, потому что бесконечные поборы. <...> После того как кооператив распался, я одно время не работала, год где-то...”*

Разрушение советской системы, материальные проблемы, вынужденный отказ от выбранной сферы деятельности и ее смена на приносящую быструю прибыль торговлю приводили к тому, что некоторые люди испытывали серьезный психологический стресс.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...Когда я училась, а училась я хорошо, я, конечно, не мечтала о том, что я буду таскать эти тяжелые сумки, «челночить». Конечно, я мечтала о карьере”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“До 91-го года я продолжал быть офицером Советской армии, капитаном, и младшим научным сотрудником <...>. Но к 91-му году, когда распустили СССР, стало ясно, что армия будет в загоне и... ну что, как бы, прогнозы ожидались и оправдались. Было ясно, что в армии будет тяжело, и свою задачу, очень жалею, я не решил... Мы как офицеры всегда стремились стоять на защите рубежей и Родины, и нам было больно то, что происходило в государстве, неизбежно. С другой стороны, мы понимали, что мы являлись на тот момент единственной более-менее стабильной составляющей этого государства. Кто находил в себе силы и возможности – оставался. То есть, может быть, и я остался бы офицером, если бы не жилищные проблемы”.*

Однако довольно распространенное – как показал проведенный ФОМом массовый опрос¹ – мнение о том, что специальность, квалификация, полученные “челноками” в советское время, оказались полностью невостребованными [Климова. С. 37–38], не всегда подтверждается опытом проинтервьюированных “челноков”. Некоторым из них удавалось совмещать работу в государственном учреждении и занятие “челночным” бизнесом, что позволяло поддерживать свои профессиональные навыки на определенном уровне и таким образом, во-первых, исключить риск остаться без работы в случае закрытия торгового бизнеса и, во-вторых, продолжать заниматься любимым делом (если оно таковым являлось) в государственном секторе экономики.

Морально-психологические трудности ведения торговли

Сразу заметим, что морально-психологические проблемы, связанные с ведением торгового дела, возникли только у людей, обратившихся к этому бизнесу исключительно как к источнику дохода.

Большинство наших информантов получили высшее образование и намеревались заниматься интеллектуальным, а не физическим трудом. Кроме того, образование не готовило их к многочисленным рискам, с которыми им пришлось столкнуться. То есть многие информанты были изначально психологически не готовы к стихийному предпринимательству начала 90-х.

¹ Общероссийский опрос населения от 25–26 июня 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Некоторые собеседники, когда начинали работать “челноками”, считали работу продавца, торговца не просто непрестижной, а унижительной для себя (часть из них осталась при этом мнении).

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Я стояла сначала, думала, что от стыда я просто не выдержу”.*

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Торговля в то время казалась мне таким плебейским делом”.*

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“А она [подруга] меня долго уговаривала. А я говорила: «Да ты что! Как я на рынке что-то буду стоять?»”*

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“...выступить в такой роли продавца на рынке – немножко коробило...”*

Многие информанты воспринимали изменение круга своего общения, смену сферы деятельности через призму отношения к торговле – чаще негативного – своего близкого окружения. Это создавало психологический дискомфорт и даже заставляло конспирироваться.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Я даже об этом никогда никому не говорила. <...> У меня была такая большая кепка, надвинутая на глаза, ну, спортивная, естественно, одежда. Большие всего я боялась, что когда меня увидит преподаватель, которая меня учила, и скажет: «Вот, Надежда Владимировна, откуда у Вас наряды!»”*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Дети [которые учились в элитной школе] могли подвергаться насмешкам от других детей, поэтому от них все это скрывали. <...> Мои родители тоже не знали, что я этим занимаюсь, потому что для них это тоже было нонсенсом, типа не для нашей семьи”.*

Некоторые из наших собеседников, говоря о других “челноках”, “навьюченных мешками, с дикими глазами”, отмечают, что те стремились получить быструю прибыль и не заботились о качестве привозимого товара, не старались помочь покупателю в выборе подходящей для него вещи. Некоторые признаются, что и они сами в напряженной ситуации давали волю человеческим слабостям.

Мужчина, 44 года, продавец на рынке: *“Я за других не знаю, за себя скажу – это противно. <...> Да я, по-моему, теряю то, что у меня было лучшего <...>. Каждый тебя доканает – и ты вынужден быть таким же”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“К сожалению, не всегда во всех этих ситуациях мне приходилось быть честным и не поддаваться соблазну. Иногда хотелось сжульничать, иногда обмануть, и не всегда удавалось побороть себя”.*

По словам ряда участников исследования, социальные и личные обстоятельства ограничивали их в свободе выбора способа заработать деньги. Они говорят о своем вынужденном участии в “челночной” торговле, что, вероятно, создавало дополнительные негативные переживания.

Женщина, 42 года, безработная: *“Для меня <...> реализация <товаров> была неприятной. Купить, съездить, несмотря на то, что было физически тяжело... Но продать, выйти на рынок с этими вещами – для меня это было ужасно неудобно, я себя заставляла это сделать...”*

Морально-психологические трудности ведения торговли у информантов связаны с негативным отношением к профессии продавца – как личным, так и со стороны окружающих; с переживаниями из-за вынужденности занятия торговлей; со сменой привычного круга общения

Наши собеседники по-разному справлялись с этими морально-психологическими проблемами. Одни старались перетерпеть, выстоять в сложившейся ситуации, оставаясь при твердом убеждении, что для них торговать – унижительно в принципе, что это занятие – не для них.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Мне вообще этим никогда не хотелось заниматься, потому что я вынуждена была этим заниматься. <...> Но плакаться о том, что у меня нет денег, я как бы не привыкла”*.

Другие старались адаптироваться, меняя свое первоначальное негативное отношение к новому виду деятельности, находя в нем помимо материального стимула и иные положительные стороны, причем морально-интеллектуального характера (“новая форма общения”, “игра”, интересное окружение, ценность своего опыта).

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“Воспринимал это как разнообразие в жизни, как некую игру, как изменение, как развлечение в общем-то. С одной стороны – полезно, с другой стороны – вот эта незавидная роль продавца, а третья сторона – это чего-то такое новое, необычное, какая-то совершенно другая форма общения, когда вокруг тебя что-то крутится, какие-то дела, какие-то деньги. Дееспособные люди тебя кругом окружают – и наблюдаешь за ними, чему-то учишься. Смотрел, как люди торгуют, как уговаривают других что-то купить. То есть это было интересно”*.

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Сначала было, так сказать, стремно, а потом – ничего. Народ стал подходить, спрашивать. И уже, вот когда в беседе с людьми, уже начинаешь как-то, не знаю, в тему вязываться. То есть такая своего рода игра”*.

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Человек же мудреет постепенно, понимает, что не место красит человека, а человек – место, что на любом месте можно оставаться нормальным человеком, развиваться и, так сказать, расти духовно, то есть профессия торговли не мешает этому”*.

На начальном этапе “челночного” бизнеса его участники испытывали психологическое давление из-за отсутствия юридической поддержки этого вида предпринимательства. Формально до декабря 1991 года действовала статья 154 Уголовного кодекса РСФСР о преследовании спекуляции, а также статья 153 – о преследовании частнопредпринимательской деятельности и коммерческого посредничества⁴. Спекуляция, совершенная неоднократно или в крупных размерах, наказывалась лишением свободы на срок от 2 до 7 лет с конфискацией имущества [Уголовный кодекс РСФСР]. Коммерческое посредничество, осуществляе-

⁴ “Ст. 154 УК РСФСР. Спекуляция, то есть скупка и перепродажа товаров или иных предметов с целью наживы, наказывается лишением свободы на срок до 3 лет с конфискацией имущества или без таковой, или исправительными работами на срок до 2 лет с конфискацией имущества или без таковой, или штрафом до 500 рублей”.

“Ст. 153 УК РСФСР. Частнопредпринимательская деятельность с использованием государственных, кооперативных или иных общественных форм наказывается сроком лишения свободы на срок до 5 лет с конфискацией имущества, или ссылкой на срок до пяти лет с конфискацией имущества, или штрафом от 200 до 1000 рублей”.

Представители группы предпринимателей “по призванию” не испытывали трудностей морально-психологического характера, связанных со сменой ранее приобретенной специальности и стрессом от процесса торговли, так как психологически (иногда и профессионально) были уже готовы к работе в новой для себя области

мое частными лицами в целях промысла или в целях обогащения, наказывалось лишением свободы на срок до 3 лет с конфискацией имущества или штрафом до 700 рублей [Уголовный кодекс РСФСР].) Некоторые “челноки” опасались быть задержанными по этим, фактически уже не действовавшим, статьям⁵.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...тогда [в 1991 году] это было уголовное преступление. Это значит, что я все время находилась под угрозой того, что меня могут в любой момент арестовать, что я занимаюсь спекуляцией...”*

Представители группы предпринимателей “по призванию” не испытывали морально-психологических трудностей, связанных со сменой ранее приобретенной специальности и стрессом от занятия торговлей, так как психологически (а иногда и профессионально) были уже готовы к работе в новой для себя сфере. Но некоторые из них опасались уголовного преследования.

Физические нагрузки

Вспоминая о негативных переживаниях, связанных с работой “челнока”, многие информанты упоминают физическую нагрузку на пределе человеческих возможностей. Приведем несколько высказываний.

Женщина, 48 лет, учитель: *“Очень было плохо, тяжело, когда приходилось таскать по сто килограмм товара. Ну, свыклись, привыкли за несколько лет работы, с чем-то смирились...”*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *“Эти мешки, у меня по крайней мере, весили по килограмм 70–80, не меньше, причем по железной дороге можно их было провозить по-разному, но у меня в первую поездку было 5 или 6 мешков. <...> Я, в общем, вспоминаю все это с ужасом”.*

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“Действительно, это таким потом и кровью достается. Я с ужасом вспоминаю эти годы! Это постоянно в поездках, ворочаешь невероятные тяжести, пытаешься пройти все эти таможи, все эти контроли. Ты лежишь в самолете – у тебя мешок 40 килограмм, а раньше Тулетали. Значит, ты сидишь верхом на этом мешке, руки-ноги деть некуда, четыре часа...”*

Конечно, каждый предприниматель сам определял свои физические нагрузки. Максимальное использование физической силы снижало затраты на перевозку товаров и позволяло увеличить прибыль. Тем не менее некоторые “челноки” предпочитали работать с небольшими партиями товара.

Предпринимательские риски

Наши собеседники указывали на риски, которые можно объединить в две группы. Первую группу в основном составляют финансовые риски, связанные с личными проблемами: необходимостью отдавать долги за “челночную” поездку,

Стремление снизить расходы на транспортировку товара вынуждало многих “челноков” максимально использовать свои физические возможности. Информанты, работавшие с небольшими партиями товара, отмечали относительно низкую окупаемость “челночных” поездок

⁵ Обе указанные статьи отменены 5 декабря 1991 года. Указом президента РФ от 29 января 1992 года была разрешена свободная торговля.

окупить саму поездку и выгодно продать товар. Источник рисков этой группы – ситуация, созданная самим информантом, рисковавшим с большей или меньшей долей вероятности получить финансовые убытки.

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“<...> был мой личный финансовый крах, когда я по своей глупости и доброте душевной вступила в трудовое соглашение с одной дамой, – наделали много долгов, а расплачивалась я одна. <...> Риск был, конечно, финансовый. Я, как и большинство, начинала покупать товар на деньги, взятые в долг под большие проценты”.*

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...риск, что я брала чужие деньги, везла их в поезде. Вот такую большую сумму, одна... Рисковала в случае неудачи. Потому что деньги отдавать было нечем – не было тогда ни своего жилья, ни машины, ничего... Был страх! Деньги прятали и зашивали”.*

Вторая группа – это “внешние” риски, связанные с криминальной обстановкой, а также с экономической нестабильностью в России.

Значительным событием или даже потрясением, обернувшимся для многих предпринимателей серьезными потерями, оказался дефолт 1998 года.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“У кого оставались деньги в долларах [после дефолта 1998 года], те не так пострадали. А я-то проплатила уже туда, сделали предоплату. Пришлось начинать, можно сказать, с нуля”.*

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“В связи с дефолтом нам пришлось освободиться от товара. Многие придержали его, чтобы весной продать по новой цене, а мы не смогли этого сделать. Было страшно делать новые долги. Мы за бесценок сбросили товар, отдали долги и закрылись”.*

Женщина, 44 года, предприниматель: *“После 98-го как раз мы поехали – и как раз дефолт. Мы в Польше узнали о том, что так с деньгами получилось. И еще был вопрос: покупать на них что-то или менять на доллары... и вообще заниматься этим дальше или нет? Немножко сложность была где-то полгода, такой какой-то застой. Народ не понимал еще, что делать: закупать или не закупать, держать какой-то товар – было такое раздумье”.*

Источниками финансовых рисков для наших собеседников были и незаконные действия представителей криминальных, коммерческих и государственных структур.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“<...>страх – он всегда, потому что многие знали, тем более криминальные элементы, они прекрасно знали, что в Польшу едут с деньгами – оттуда едут с товаром. На всем этом можно поживиться, и масса прецедентов была. <...> Когда выстраивались отношения определенные с магазинами и с какими-то оптовыми покупателями – это, естественно, финансовый риск”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“<...> в 95–96 годах появился там [в Турции] наш рэкет – они где-то в переулках грабили, срезали эти поясные сумки. Появились разные виды мошенничества. Везли якобы на фабрику за кожей за город, поили каким-то якобы чаем, человек засыпал – про-*

сытался без денег, без паспорта. <...> Обычно выбирали или женщин, или мужчин, которые в возрасте, или таких, которые по виду не окажут особого сопротивления».

Женщина, 59 лет, предприниматель: «На границе с Польшей приходили белорусы, открывали купе, и говорили: «С вас столько-то». Мне не попался. Но насчет таможенни я могу сказать, что это рэкет похуже. Мы исхитрялись как могли: мы раскладывали вещи под матрасы, повесишь пять костюмов – а сверху плащик накинешь, но все равно видно. У них глаз наметанный. Так, с этого – 500 баксов, с этого – 700 баксов. Мы говорим: «Побойтесь Бога, что вы делаете?» Причем, это без всего, без квитанций. Они ходили и занимались поборами».

Мужчина, 55 лет, предприниматель: «Украинские таможенники – может, вообще они были и правы: вагон был перекошен [из-за большого груза «челноков»] <...> заставляли иногда разгружать вагон и часть груза оставлять, но <...> это все решалось, так сказать, полюбовно, после того, как... ну, была дана взятка».

Кражи, недобросовестность коммерческих посредников, с которыми сотрудничали «челноки», и поборы таможенников наши собеседники воспринимали как явления одного порядка – кто-то безнаказанно наживался на их труде.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: «Нужно было таможеннику отдать у нас деньги... Это все руководитель группы организовывал, потому что это незаконно. Таможенник, также получая копейки, брал эти деньги, то есть закрывал глаза на то, что вот все провозили. <...> Бандиты уже мешали, товары они могли, там... Ну, именно бандиты из России, с Украины, Белоруссии. Мальчишки, которые видят, что ты продал, едешь с деньгами, – он может с деньгами и товар забрать. <...> У меня забрали 200 долларов однажды – этот труд, эти деньги, которые зарабатываешь этим каторжным трудом. <...> Они могли прийти, встретить тебя с утра на вокзале Белорусском, когда приходил этот поезд. Вот это опасно! Тебя никто не мог защитить, естественно».

Женщина, 48 лет, предприниматель: «Грабят – вот это риск, можешь все потерять, и это происходит каждый день, и никакая милиция тут, конечно, не бережет. Отбирают все, товар хороший – и товар отберут, вот все, что ты вложил, считай, съездил – и поездка у тебя пошла на ноль, одни убытки. <...> Риск еще в том, что ведь растаможки как таковой официальной нет, и это до сих пор, то есть нет таких законов, которые нас бы защищали. Мы согласны платить, но чтобы была какая-то гарантия. Ну, вот закупили мы товар, послали его, оформили его так называемым карго, или авиа-, или автотранспортом, смотря из какой страны – и неизвестно, дойдет ли он. <...> А уж как он дошел – в распакованном виде... если дошел вообще. Бывает, что пропадают целые тюки, к счастью, не очень часто».

Источниками различных рисков получения материального ущерба являлись ситуации, созданные самими предпринимателями (заимствования под большие проценты, маркетинговые ошибки), а также незаконные действия представителей криминальных, коммерческих и государственных структур и нестабильное макроэкономическое положение России в 90-е годы

Кроме того, из-за рэкета, воровства на пути следования «челноков» те иногда рисковали получить не только материальный, но и физический ущерб.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *«Сама торговля на рынке – тоже рискованна. Я торговал на рынке, я с рюкзаком, допустим, ходил или с телегой. И руки заняты, и сзади кто-то по башке может дать. <...> Изначально риск был больше физический такой, что тебе могли что-то... для того чтобы отнять деньги, нанести какие-то телесные повреждения».*

Вопросы личной безопасности в рискованных ситуациях часто решались за счет собственной дисциплины и, по возможности, уклонения от опасных ситуаций.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *«Где деньги – это всегда риск, тем более при той криминогенной обстановке, когда от Москвы до Польши останавливаешься только в туалет, и то на постах ГАИ. Ты постоянно едешь, и определенный есть страх, что, не дай бог, ты проколешь колесо».*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *«Основных неприятностей у меня не было. Единственное – мне надо было всегда быть собранным, думать о том, чтобы чего-нибудь не случилось. Всегда быть, как оголенный нерв, что ли».*

Следует отметить, что многие наши собеседники старались снизить риски, полагаясь на собственные ресурсы, не влезая в долги, тщательно просчитывая варианты реализации закупленного товара, а иногда – параллельно занимаясь другим бизнесом.

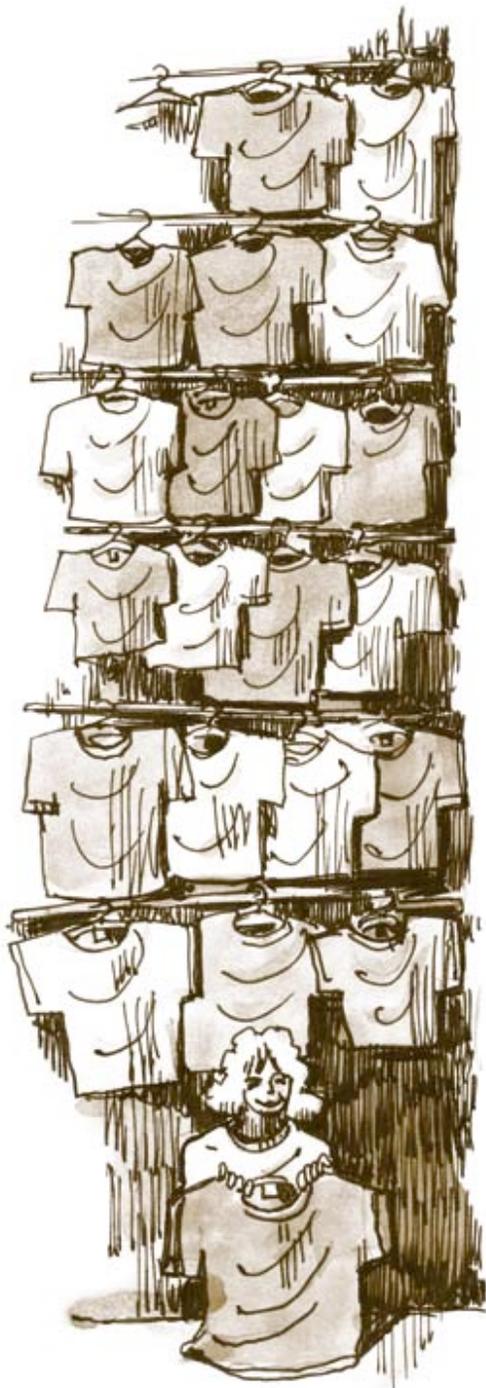
Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *«Это не было рискованным шагом, нет. Деньги в банк или под проценты не брались, не закладывались деньги... Все зависело целиком от нас – как потом продать товар, который закупили. Мы почти всегда находили ему применение».*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *«Сильно рискованным его [«челночный» бизнес] назвать нельзя, потому что у меня был второй бизнес, книжный, и я знал, что он мне даст возможность, даже если я сыграю в ноль, как называется в «челночных» делах, мне эту даст возможность все равно книжный бизнес».*

Женщина, 44 года, предприниматель: *«Я никогда не рискую, у меня всегда есть запасной аэродром. <...> Если у меня не получится с этим бизнесом – у меня есть квартира, у меня есть семья. Ничего страшного, не получится – значит, займемся чем-то другим».* Некоторые «челноки», как отмечалось выше, продолжали работать в государственных учреждениях.

Единственный вид рисков, от которых практически никто не был застрахован, – финансовые риски, связанные с нестабильным макроэкономическим положением России в 90-е годы. Везение, интуиция и максимально возможный контроль над ситуацией позволили некоторым нашим собеседникам достаточно успешно преодолеть и эти трудности.

Окончание см. на стр. 75 →

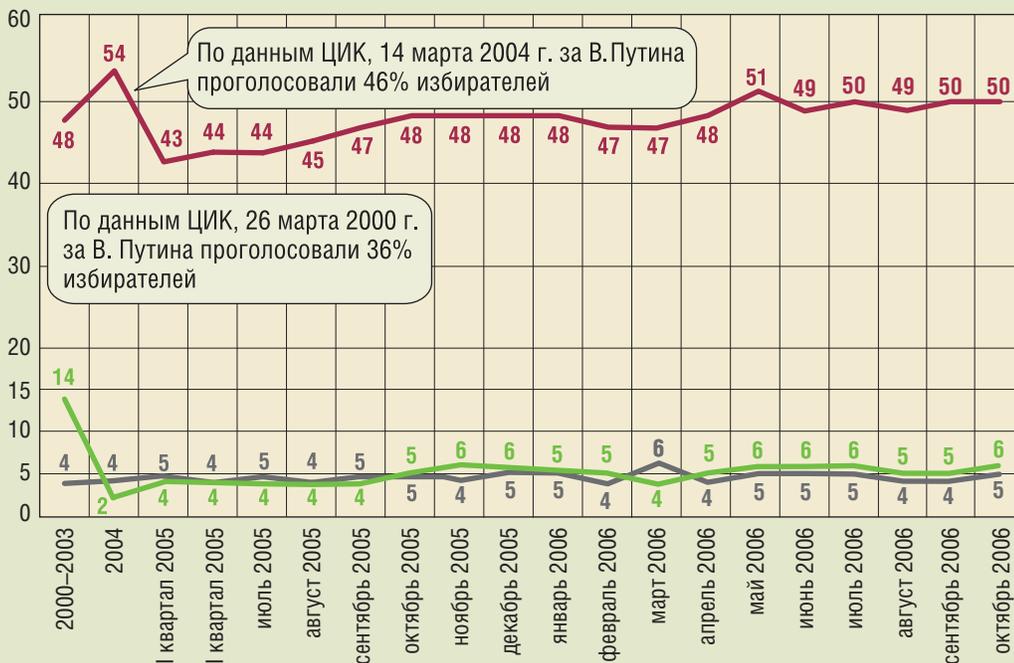


Электоральные рейтинги

Данные в % от населения

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

Политики

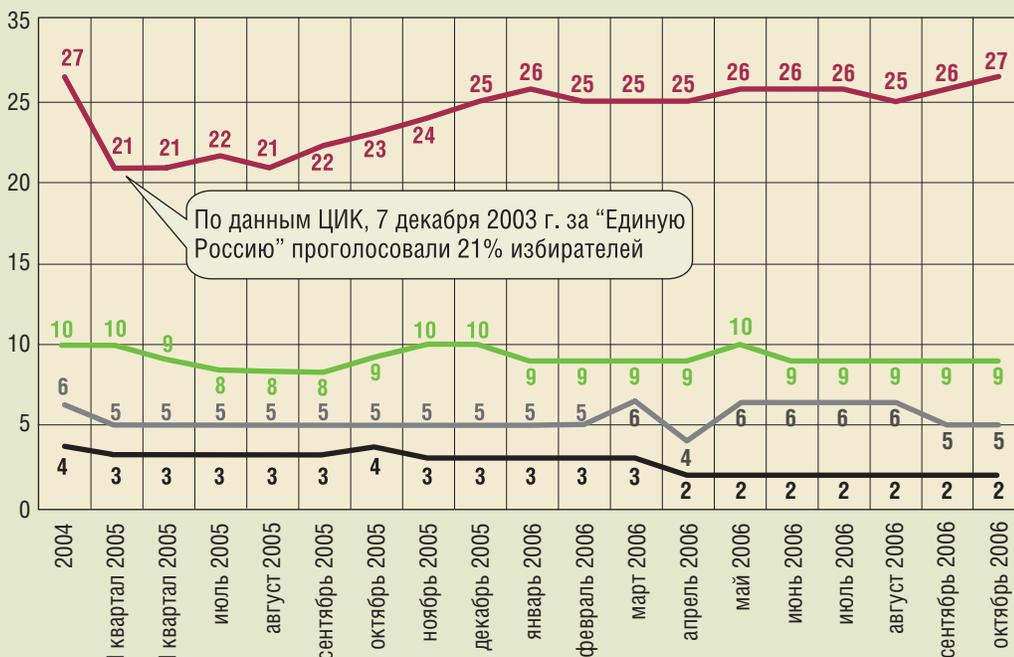


Представьте себе, что в ближайшее воскресенье состоятся выборы президента с участием перечисленных политиков. За кого из этих политиков Вы бы проголосовали? (Карточка, один ответ)



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)



Приведены рейтинги партий, составляющие не меньше 2%.

Многонациональная Россия и национальный вопрос

Данные в % от населения

Как известно, Россия — многонациональная страна. Как Вы считаете, тот факт, что в России живут люди многих национальностей, приносит ей в целом больше пользы или больше вреда?



Лично Вы испытываете или не испытываете раздражение, неприязнь по отношению к представителям той или иной национальности?



Скажите, пожалуйста, в Вашем городе (селе) есть приезжие других национальностей или приезжих других национальностей нет? И если есть, то таких приезжих много или мало?



Есть ли в Вашем городе (селе) какие-либо противоречия, конфликты между приезжими других национальностей и местными жителями?*



* Ответы заявивших, что в их городе (селе) есть приезжие других национальностей.

Как Вы считаете, в возникновении противоречий, конфликтов в Вашем городе (селе) между местными жителями и приезжими других национальностей чаще виноваты приезжие, местные или и приезжие, и местные в равной мере?*



** Ответы заявивших, что в их городе (селе) между приезжими других национальностей и местными жителями есть конфликты, либо затруднившихся с ответом.

Одни считают, что местные власти должны относиться к местным жителям и приезжим других национальностей одинаково. Другие считают, что местные власти должны отдавать предпочтение местным жителям, учитывать их интересы в первую очередь. Какая точка зрения — первая или вторая — Вам ближе?



На графиках, там, где не приводятся даты, представлены данные опроса от 9–10 сентября 2006 года. Выборка: 1500 человек

КПСС: оценка роли и деятельности

Данные в % от населения

Поговорим о Коммунистической партии Советского Союза — КПСС. Давайте сразу уточним — мы будем беседовать не о сегодняшней КПРФ, а именно о Коммунистической партии Советского Союза. Скажите, пожалуйста, в советское время Вы были или не были членом КПСС?



Припомните, пожалуйста, как лично Вы относились к КПСС в советское время — хорошо, плохо или безразлично?



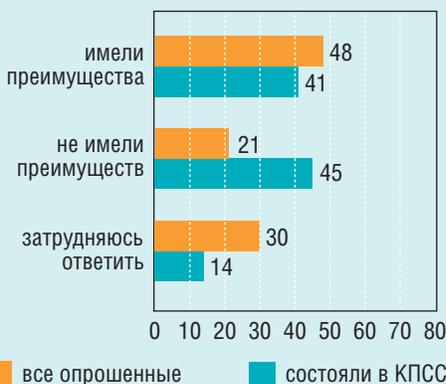
Как Вы считаете, в советское время вступить в КПСС, стать членом Компартии было легко или сложно?



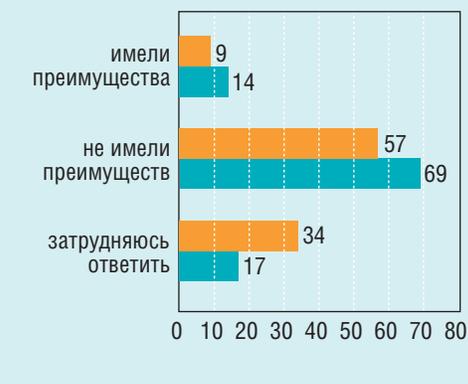
Как Вы считаете, рядовые члены КПСС оказывали или не оказывали влияние на решения руководящих органов партии?



Как Вы считаете, рядовые члены КПСС в советское время имели какие-либо преимущества перед беспартийными или не имели никаких преимуществ?



А беспартийные, по Вашему мнению, в советское время имели какие-либо преимущества перед членами КПСС или не имели перед ними никаких преимуществ?



А если говорить в целом, то КПСС принесла нашей стране больше пользы или больше вреда?

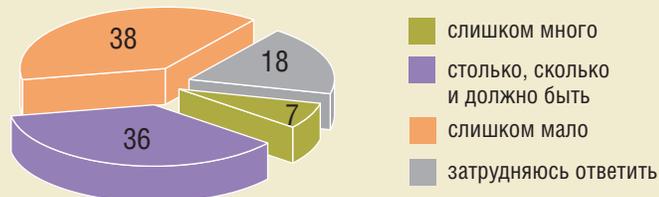


На графиках представлены данные опроса от 29–30 июля 2006 года. Выборка: 1500 человек

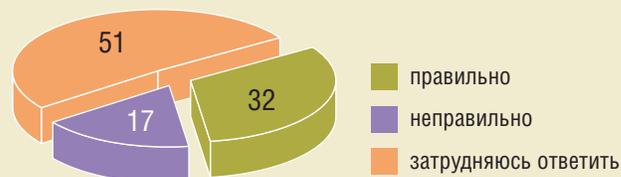
Друзья и враги России

Данные в % от населения

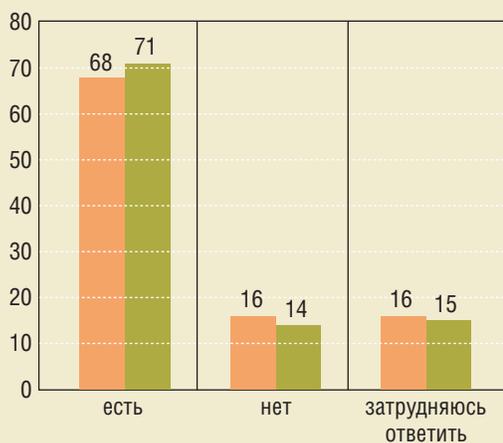
На Ваш взгляд, сегодня у России друзей, союзников слишком много, слишком мало или столько, сколько и должно быть?



Если говорить в целом, на Ваш взгляд, сегодня Россия правильно или неправильно выбирает себе друзей, союзников?



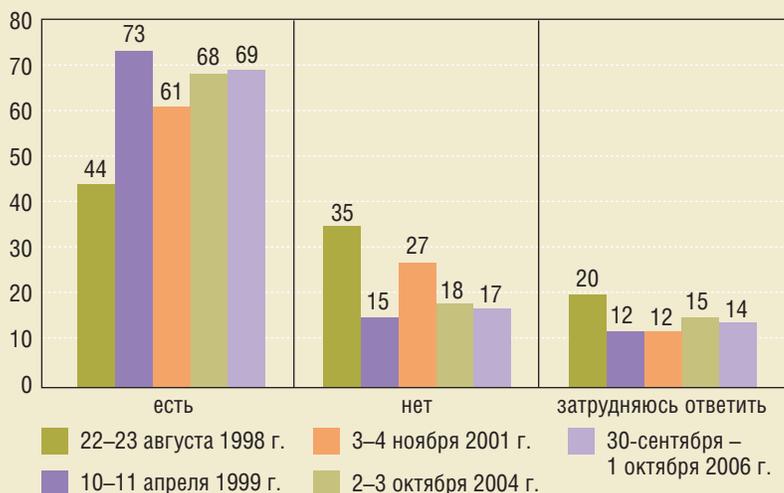
На Ваш взгляд, сегодня у России есть друзья, дружественные ей государства или друзей у России нет?



2-3 октября 2004 г.

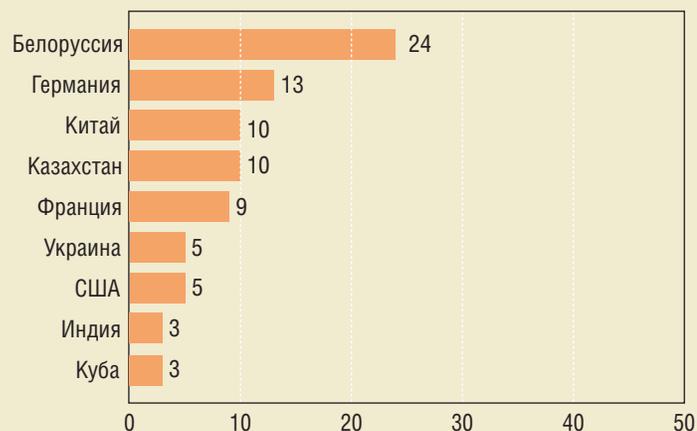
30 сентября – 1 октября 2006 г.

Как Вы думаете, сегодня есть страны, которые относятся к России враждебно, могут развязать против нее войну, или таких стран нет?***



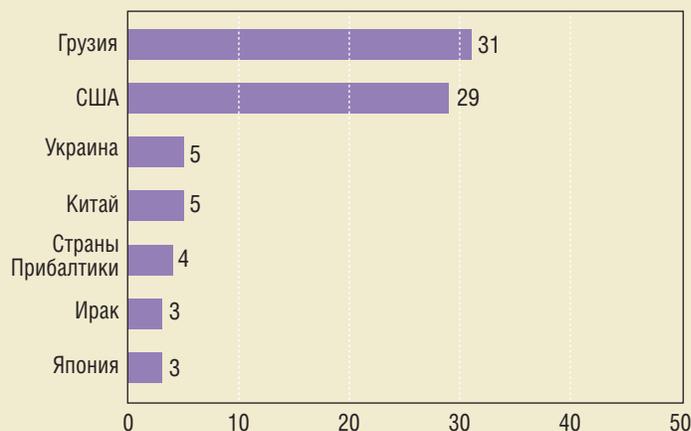
** Ранее вопрос задавался в следующей редакции: "Как Вы думаете, сегодня у России есть внешние враги, которые могут развязать войну против нашей страны?"

Какие страны Вы назвали бы наиболее близкими друзьями России?*



* Открытый вопрос. Задавался заявившим, что сегодня у России есть друзья, дружественные ей государства, – 71% от всех опрошенных (на графике приведены страны, которые упомянули 3% опрошенных и более).

Если Вы считаете, что сегодня есть страны, которые могут развязать войну против России, назовите их, пожалуйста.***



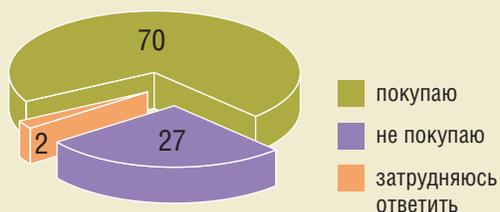
*** Открытый вопрос. Задавался заявившим, что сегодня есть страны, которые относятся к России враждебно, могут развязать против нее войну, – 69% от всех опрошенных (на графике приведены страны, которые упомянули 3% опрошенных и более).

На графиках, там, где не приводятся даты, представлены данные опроса от 30 сентября – 1 октября 2006 года. Выборка: 1500 человек

Продовольственные рынки, продавцы и покупатели

Данные в % от населения

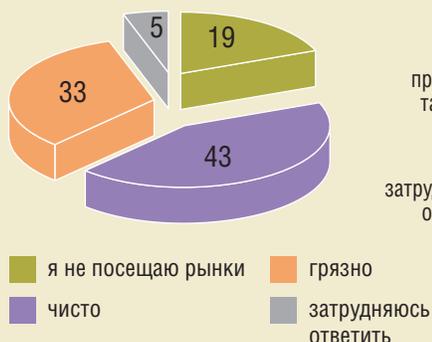
Вы, Ваша семья хотя бы иногда покупаете на продовольственном рынке продукты питания, выращенные или произведенные в личном подсобном хозяйстве, или никогда не покупаете?



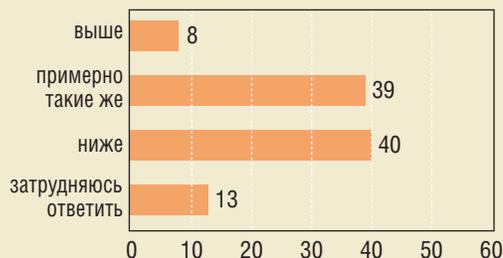
Скажите, пожалуйста, у Вас есть личное подсобное хозяйство или нет личного подсобного хозяйства?



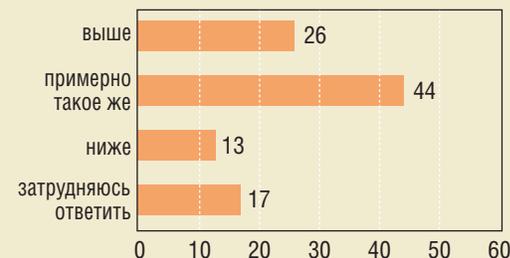
На продовольственном рынке, который Вы посещаете, чисто или грязно?



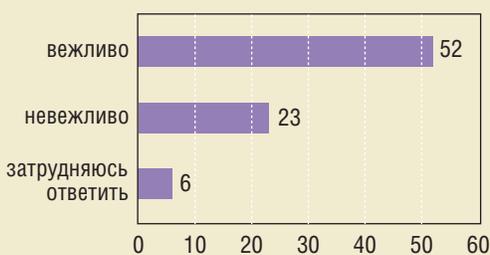
Как Вам кажется, на продовольственном рынке цены выше, чем на аналогичные продукты в магазинах, ниже или примерно такие же?



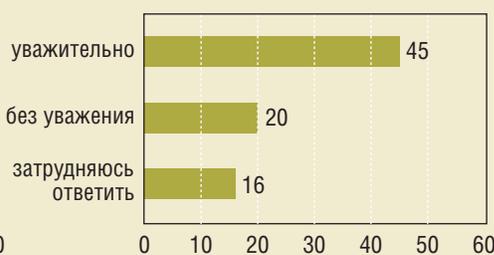
А качество продуктов на продовольственном рынке выше, чем качество аналогичных продуктов в магазинах, ниже или примерно такое же?



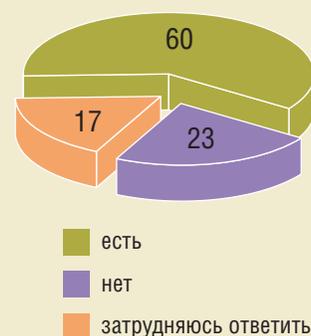
Скажите, пожалуйста, на продовольственном рынке торговцы чаще всего ведут себя вежливо или невежливо? (Ответы заявивших, что они посещают рынки)



А покупатели относятся к людям, торгующим на рынке, уважительно или без уважения? (Ответы заявивших, что они посещают рынки)

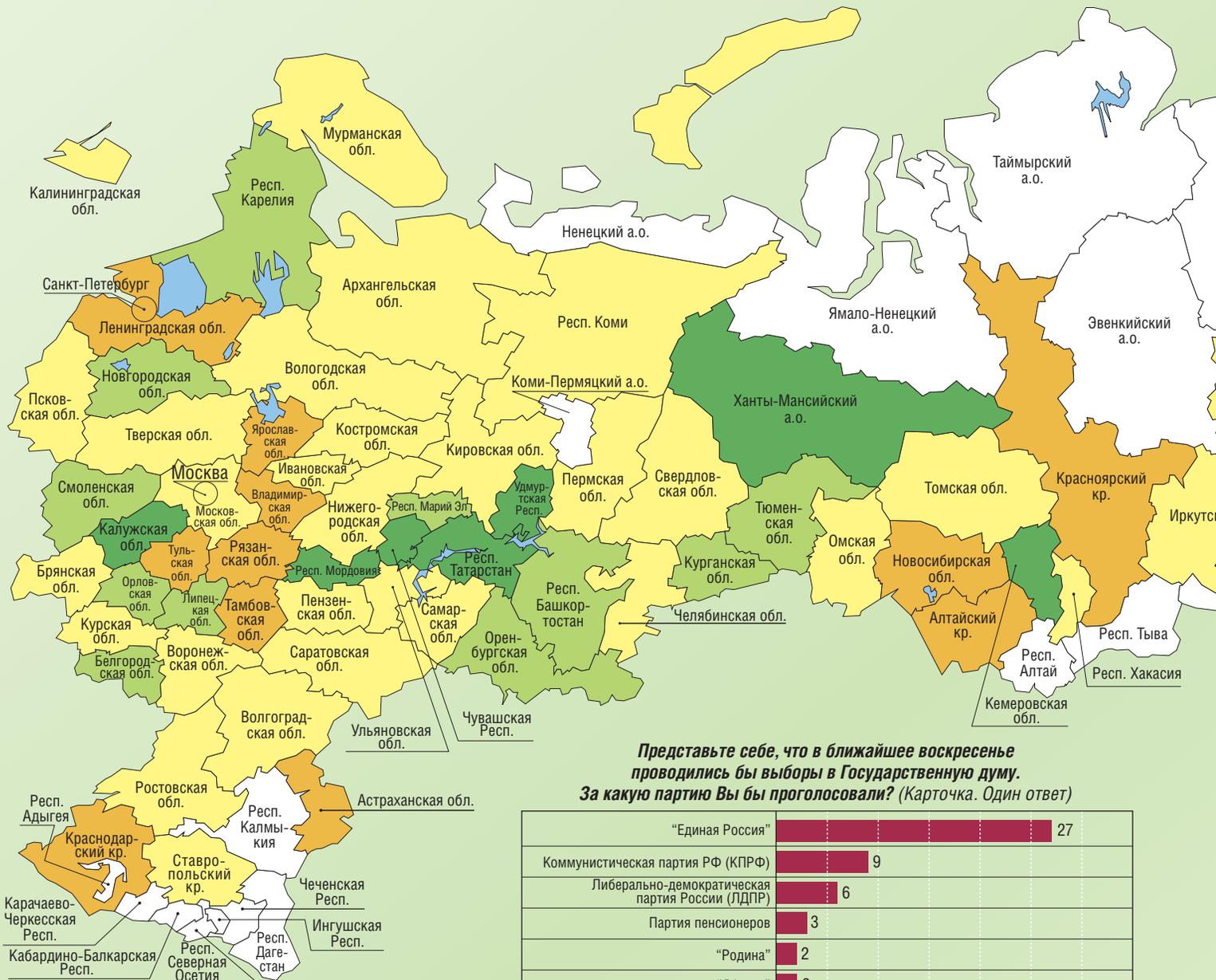


Есть ли возможность у жителей вашего региона (области, края) продать на продовольственном рынке продукты, произведенные в личном подсобном хозяйстве?



На графиках представлены данные опроса от 7–8 октября 2006 года. Выборка: 1500 человек

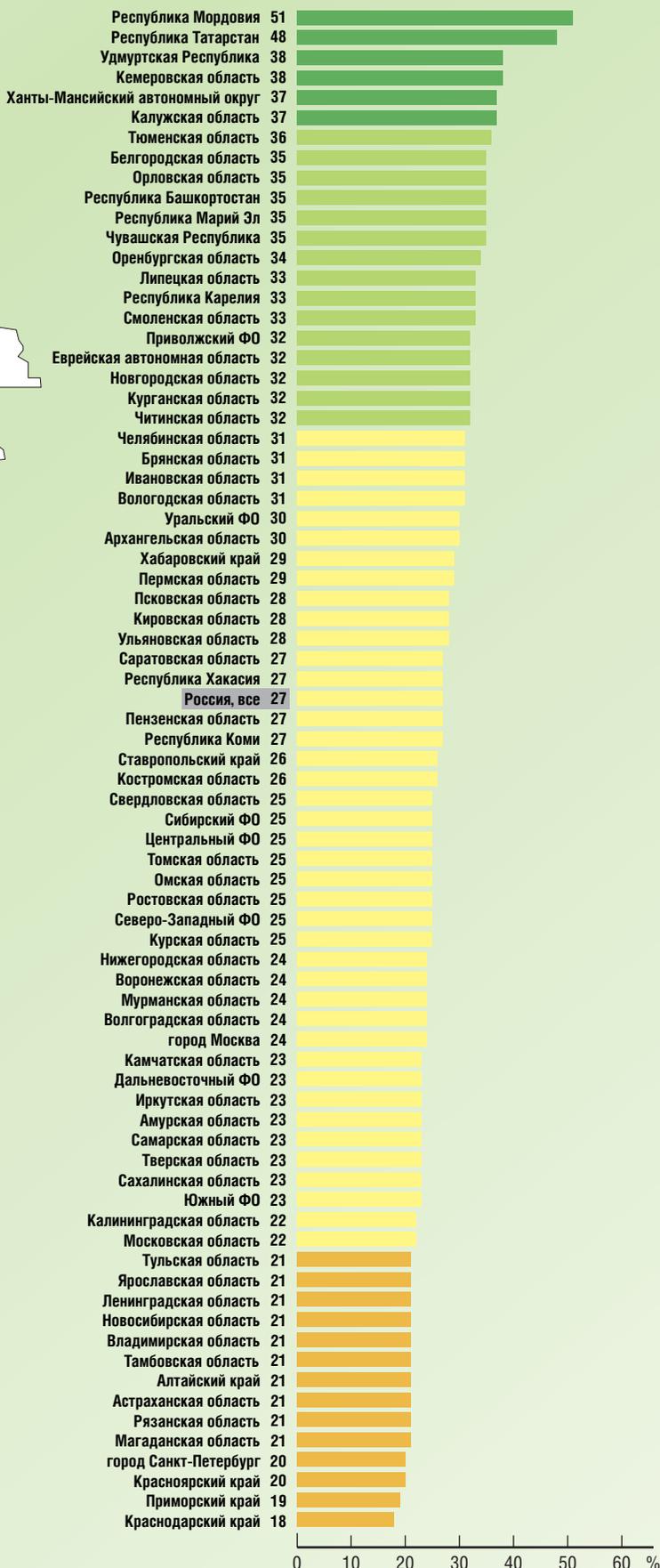
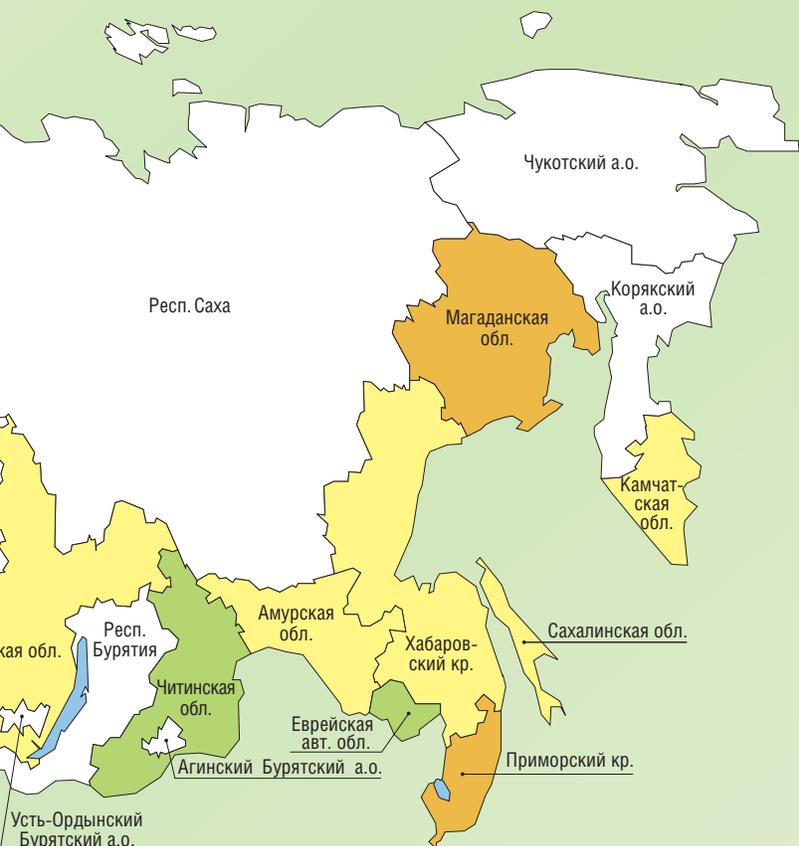
Рейтинг “Единой России” по регионам



Представьте себе, что в ближайшее воскресенье проводились бы выборы в Государственную думу. За какую партию Вы бы проголосовали? (Карточка. Один ответ)

“Единая Россия”	27
Коммунистическая партия РФ (КПРФ)	9
Либерально-демократическая партия России (ЛДПР)	6
Партия пенсионеров	3
“Родина”	2
“Яблоко”	2
Аграрная партия России	1
Союз правых сил (СПС)	1
другая партия	2
не пошел(-а) бы на выборы	25
затрудняюсь ответить	23

0 5 10 15 20 25 30 35

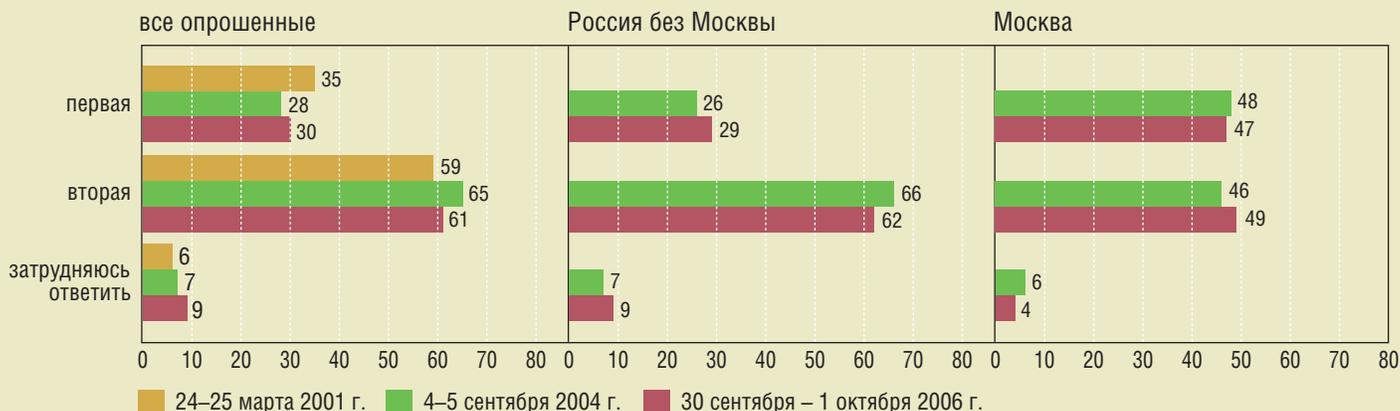


0 10 20 30 40 50 60 %

Москва и москвичи: взгляд извне и изнутри

Данные в % от населения

Для одних Москва — воплощение всего лучшего, что есть в России, для других — просто большой город. Какая позиция — первая или вторая — Вам ближе?



Какие чувства, эмоции преобладают у Вас по отношению к Москве — положительные или отрицательные? Или Вы не испытываете никаких эмоций по отношению к Москве?



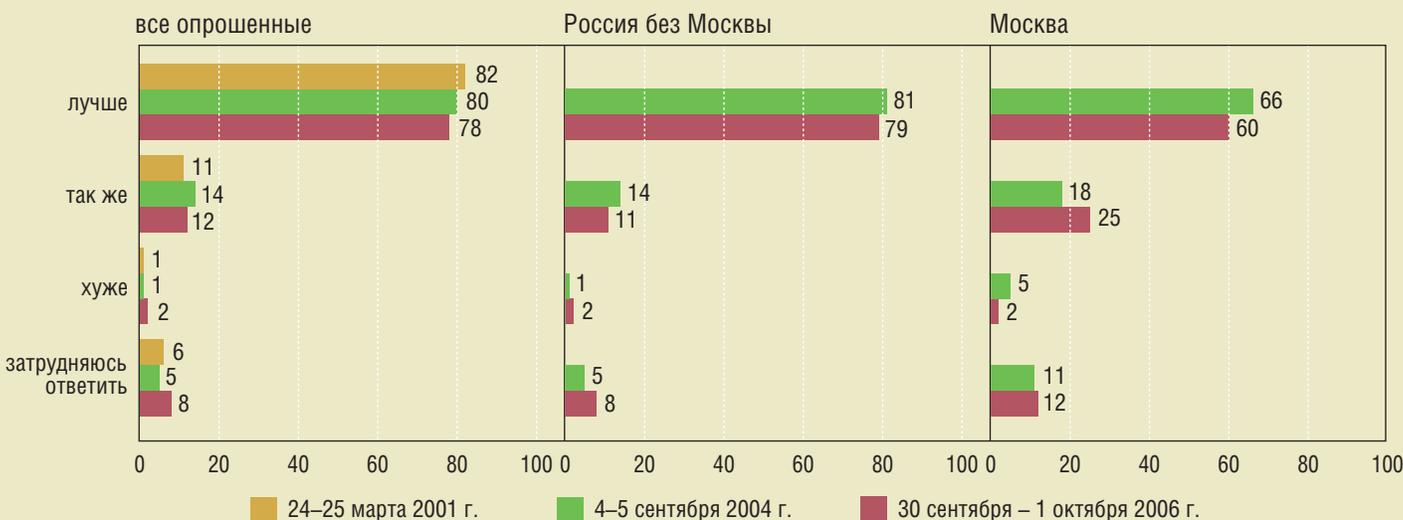
По Вашему мнению, как сегодня относятся к Москве большинство жителей других российских городов и сел — положительно, отрицательно или безразлично?



Если говорить в целом, Вам приходится или не приходится общаться с москвичами? И если приходится, то часто или редко? (Ответы немосквичей)



Как Вы считаете, москвичи живут лучше, хуже или так же, как остальные россияне?



На графиках, там, где не приводятся даты, представлены данные опроса от 30 сентября — 1 октября 2006 года. Выборка: 1500 человек

→ Окончание статьи.

“Челночный” бизнес: полезные приобретения

Почти все проинтервьюированные участники “челночного” бизнеса утверждают, что достигли тех целей, ради которых занялись этим бизнесом: предприниматели “по необходимости” смогли – на короткое время или надолго – улучшить свое материальное положение, предприниматели “по призванию” – создать собственное дело.

Некоторые информанты из обеих групп организовали собственный торговый бизнес, хотя и не во всех случаях прибыльный. При этом среди наших собеседников оказались и руководители коммерческих фирм, и владельцы небольших магазинчиков, и предприниматель, имеющий свой отдел в магазине. Некоторые из информантов сами торгуют привезенным товаром и сами его закупают.

В ходе интервью проявились также и побочные, непредвиденные последствия предпринимательской деятельности. Оценки приобретенных ресурсов в некоторых случаях значительно повлияли на решение участника “челночного” движения о продолжении предпринимательской деятельности или смене трудовой стратегии.

Материальный достаток

Как уже говорилось, для предпринимателей “по необходимости” ключевым мотивом принятия решения стать “челноком” было стремление улучшить свое материальное положение. Для “прирожденных” бизнесменов главным было – самореализоваться в бизнесе, но и для них этот мотив оказался существенным.

Вне зависимости от сегодняшнего рода занятий и доходов наши собеседники оценивают свое материальное положение достаточно скромно, чаще всего как “нормальное”, “среднее”. Так характеризуют свое благосостояние и руководители крупных коммерческих фирм, бывшие когда-то “челноками”, и предприниматели, арендующие небольшие магазинчики или просто торговые места, и люди, сменившие беспокойную жизнь “челнока” на стабильную работу, часто – по полученной ранее специальности.

Часть информантов в результате своей торговой деятельности значительно улучшили материальное положение: обеспечили благосостояние семьи, могут оплачивать образование детей. Достигнутый уровень материального благосостояния многих вполне устраивает.

Женщина, 55 лет, учитель: “Я работала два года <«челноком»>, и в принципе что хотела, то я сделала, – я купила квартиру”.

Мужчина, 44 года, предприниматель: “Мне за счет этого бизнеса удалось содержать семью на достаточно неплохом уровне, хорошем уровне, потому что ездили отдыхать в 90-е годы, ну, не каждый год, но в какие-то годы и два–три раза удавалось съездить отдохнуть, в том числе и за границу. <...> Я сейчас строю родовое поместье, и поэтому все силы направляются туда”.

Риск получить физический ущерб исходил главным образом от криминальных структур. Постоянный самоконтроль, рациональная организация “челночной” торговли, параллельный бизнес или работа в государственном учреждении позволяли многим из “челноков” снижать риски

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“Семья у меня не осталась голодной. У нас хватало денег благодаря моим поездкам и на то, чтобы ребенка одевать, и мужа, который в это время был практически без официальной работы. <...> Конечно, мне сейчас легче, потому что есть материальная стабильность”.*

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Благодаря этому бизнесу у нас была возможность спокойно их [детей] учить и давать им нормальное образование. <...> В принципе нам на нормальную жизнь денег хватает”.*

Те цели, ради которых наши собеседники принимали участие в “челночном” бизнесе, практически во всех случаях были достигнуты – это краткосрочное или стабильное улучшение материального положения для предпринимателей “по необходимости” и создание собственного дела для предпринимателей “по призванию”

В представлениях некоторых информантов повышение жизненного уровня семьи означает приобретение более высокого социального статуса, чем тот, который они имели, когда начинали заниматься “челночным” бизнесом, по крайней мере для детей.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“Я не для того многого себя лишил, чтобы дети росли... однозначно, они не будут решать тех начальных проблем, с которыми мы столкнулись. То есть они не будут решать проблемы жилья, они не будут решать материальные проблемы – они должны стартовать с другого уровня, как материального, так и статуса какого-то социального”.*

Часть информантов – как покинувших “челночный” бизнес, так и оставшихся предпринимателями – не удовлетворены своим нынешним материальным положением; в период “челночества”, утверждают они, им жилось легче. Иногда по-

лучение более низких доходов в настоящее время связывается с изменением конъюнктуры рынка.

Женщина, 44 года, предприниматель: *“Там было проще заработать, легче гораздо. Сейчас – хуже. Когда процесс раскрутки идет, ты уже понимаешь, что тебе надо привозить, какой товар, какой будет востребован – было гораздо легче, естественно, потому что народ одевался”.*

Некоторые собеседники объясняют возникшие материальные проблемы тем, что в период “челночества” они потеряли – или не сумели приобрести – квалификацию, необходимую для устройства в нынешней жизни. Настоящих успехов в “челночном” бизнесе они не смогли добиться из-за отсутствия компетенции в выборе и реализации товара.

Женщина, 42 года, безработная: *“В моем случае <период «челночества»> – это какие-то упущенные возможности, конечно, нужно было получать еще одно образование, для того чтобы сейчас не сидеть без работы. <...> Когда приехала в Польшу в первый раз, то там все фирмы эти, которые специи производят... я еще оттуда тогда привозила, маме своей говорила: вот этого у нас нет, а надо. Если бы был кто-то, кто надоумил, помог, сейчас бы, наверное, я это бы возила. <...> Но в силу своего незнания, как это организовать, то есть я не представляла, как это можно было реализовать. <...> Сейчас, конечно, есть определенные материальные трудности, постольку поскольку возраст уже критический, а навыков никаких у меня нет – и нет работы вследствие этого, но тогда, конечно, материальное обеспечение было намного лучше”.*

Самореализация, социальная значимость

Для некоторых участников, включившихся в «челночное» движение «по необходимости», собственный бизнес, первоначально являвшийся только источником прибыли, постепенно стал также и способом самореализации. Кроме того, деловые поездки за границу и процесс реализации привезенных товаров в России обусловили изменение некоторых личных качеств и представлений наших собеседников.

Часть информантов (вне зависимости от мотива предпринимательской деятельности) получили моральное удовлетворение от результатов своих занятий «челночным» бизнесом. Коммуникативный и познавательный опыт, приобретенный в период «челночной» торговли, выглядит достаточно гармоничным дополнением к их жизненным ценностям: свободе выбора, честности, стремлению помочь другим людям, вере в собственные силы.

Женщина, 44 года, предприниматель: *«С одной стороны, хочется уйти. Хочется такое: отработал, пришел домой – знаешь, что у тебя завтра выходные, послезавтра у тебя недельный или месячный отпуск, с одной стороны. А с другой стороны, потеряешь вот эту свободу, к чему мы всегда в общем-то стремились, потому что мы здесь свободны в выборе своем. <...> Случайные люди в бизнесе – они давно уже ушли <...>, потому что 15 лет, как мы, – это только те, кто нашли себя в этой области».*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *«Я любой опыт, в том числе этот опыт, расцениваю как опыт общения с людьми и совершенствования себя. То есть в любых условиях, в любых изменившихся условиях всегда оставаться человеком, быть честным перед собой, перед другими, соблюдать те же десять заповедей Христовых».*

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *«У меня же тогда была нормальная работа, просто решил попробовать: моё – не моё, не все же могут торговать. <...> А вообще мне все это тоже понравилось, необычно для меня. Нравилось ходить по магазинам, выбирать товары, как для себя, так и другим. Это же как элемент искусства, правда? <...> Вообще я считаю себя, если честно, доброжелательным человеком, ни на ком ни тогда, ни сейчас тем более не наживался. Нас все устраивало, привозили хорошие вещи, помогали соотечественникам... Продаешь по цене немного подороже, но мы не наживались ни в коем случае».*

Возможно, для некоторых самореализация в бизнесе – это в какой-то мере еще и компенсация моральных издержек, особенно распространенных на начальном этапе этой деятельности, и больших физических нагрузок.

Кроме того, некоторые собеседники подчеркивают социальную значимость «челночного» бизнеса для страны, что, очевидно, тоже положительно влияло на их самооценку.

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *«А если бы не было «челноков»? Что бы люди делали, если бы не было людей, которые привозили бы то, и то, и то. То есть создавался бы дефицит. А дефицит к чему ведет? К дикому удорожанию. Например, не привозили бы мы вот эту вот, как ее... грунтовку для машин, понимаете? Ее не было бы, и естественно, способы находились бы, но это стоило бы бешеных*

денег – эта баночка грунтолки. А так, люди не могли позволить себе купить новый автомобиль, но могли позволить себе покрасить его, привести в порядок. То есть я считаю, что это было в тот момент очень важно и нужно”.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “...не хотел бы хаять, в общем-то, те времена... в том смысле, что до бесчелночной торговли в России ничего бы толком и не получилось бы в плане обеспечения населения как продуктами питания, так и промышленными товарами. Единственным способом на то время, когда государство эти функции каким-то образом... да не каким-то, а самым прямым, отбросило, короче, около 80% промышленных товаров приобреталось через вот эту челночную торговлю”.

Новые знания, навыки поведения и общения

Знакомство в поездках за товарами с другими культурами, с миром других людей – как соотечественников, так и иностранцев, – это, вероятно, одно из самых значимых приобретений и сильных впечатлений для большинства наших собеседников.

Мужчина, 44 года, предприниматель: “Менталитет все-таки турок, венгров, американцев отличается от российского менталитета, и понять другую нацию, понять и общаться с другой нацией, понимая, какие у них заложены в голове мысли, – это, конечно, большой навык. <...> Конечно же, еще это новые опыты, новые знания плюс интерес к миру, естественно, – посмотреть его”.

Женщина, 42 года, безработная: “Работая в институте, в закрытом предприятии, я никогда не предполагала, что побываю в тех странах, в которых я побывала. Для меня это было, конечно, радостное открытие <...>. Мне так хотелось поездить, и челночная торговля мне это дала, эту возможность – не по Черному, так по Средиземному морю покататься. В соборе Святого Петра я тоже бы никогда не побывала, и статую Микеланджело там тоже бы никогда не увидела”.

Некоторые из информантов отмечают развитие таких личностных качеств, как коммуникабельность и самостоятельность.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: “...уверенность в себе, раскрепощенность... Раскрепощеннее стал, стал более свободно себя чувствовать при общении с другими людьми. Думаю, это значительное влияние первой нашей поездки в Турцию”.

* * *

Главное социально значимое позитивное следствие “челночного” движения, с точки зрения его участников, – это насыщение российского рынка товарами. Однако в социальном отношении не менее важным представляется то, что в период “челночных” поездок практически всем информантам в различной мере удалось поправить материальное положение своей семьи и за счет личных усилий добиться намеченных целей.

“Челночное” движение не только давало экономический эффект, но и способствовало развитию у его участников таких личностных качеств, которые советская экономическая система не стимулировала: коммуникабельности, само-

стоятельности в принятии решений, готовности рисковать ради достижения индивидуальных целей.

Во многих случаях накопленный в «челночной» торговле капитал и приобретенный опыт способствовали организации более крупного собственного бизнеса. Некоторые из тех наших собеседников, кто первоначально не чувствовал призвания к торговой деятельности, вполне успешно адаптировались к ней, интериоризировав ценности предпринимательства как образа жизни и пополнив, таким образом, группу, изначально ориентированную на бизнес.

Факторы упадка «челночного» движения

Постепенный упадок «челночного» движения был связан не только с макроэкономическими изменениями в России, но и со сменой индивидуальных мотивов участников этого бизнеса. Сохранение или утрата их мотивации во многом зависели от оценок соотношения затрат на преодоление трудностей и приобретенных ресурсов.

Некоторые полностью отказались от предпринимательской деятельности, поскольку так и не смогли в должной мере адаптироваться к ней – из-за эмоциональных или физических трудностей или отсутствия достаточных способностей, интереса и т. д.

Женщина, 42 года, безработная: *«Кто-то вот переступил через себя – для него это было элементарно, для меня... И не пошло это все, наверное, потому, что <...> мне было плохо от этого».*

Женщина, 45 лет, экономист: *«Если человеку как бы дано в этом бизнесе поучаствовать и дальше развиваться – либо не дано; потому что ты берешь – и видишь, что у кого-то пошло, а ты не угадал с товаром, и он у тебя вовсе не продался. <...> Как-то особого большого подъема от этого всего, конечно, не было. <...> Хватки такой – самим это все разведать – этого не было».*

Женщина, 50 лет, учитель: *«Денег подзаработала, <...> попроще стало – и ушла из торговли... <...> Спокойствия хочется, стабильности, уверенности... Вот психологически не мое это было...»*

Другие информанты, в целом удовлетворенные своей «челночной» деятельностью и вполне адаптировавшиеся, оставили ее, поскольку изначально считали временной для себя.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *«Перестал <заниматься «челночной» торговлей>, потому что с работой стало более или менее стабильно... <...> Это же не профессия, а так, временно, и мы это понимали изначально уже...»*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *«Этот период [«челночной» торговли] – он все равно на подсознании, на подкорке воспринимался как временный. То есть если бы считали, что это постоянно, то, наверное, открыли бы магазин, понимаете? То есть если ты*

Некоторые из тех наших собеседников, кто первоначально не чувствовал профессионального призвания к торговой деятельности, вполне успешно адаптировались и обнаружили возможности для самореализации в бизнесе. Таким образом, они объединились с группой предпринимателей «по призванию» на основе ценности предпринимательства как образа жизни

считаешь, что это твоя роль в жизни, то ты делаешь что-то основательное, ну а так как магазин не открыли, значит, это было все временно».

Конкретные макроэкономические факторы, упомянутые во многих интервью, – насыщение российского рынка товарами, усиление конкуренции и увеличение накладных расходов на таможне, – привели к снижению рентабельности «челночного» бизнеса. Многие наши собеседники объясняют свой отказ от участия в «челночной» торговле, в частности, этими обстоятельствами.

Женщина, 55 лет, учитель: «Но я поняла, что мне надо бросить это, да и стало труднее; потому что стала таможня более так жестко, и аренда стала очень большая. И еще: рынок перестал быть таким, каким он был. Тогда рынок был в смысле покупателя – это был ненасытный рынок».
Женщина, 45 лет, экономист: «Не было таких возможностей – договариваться с таможней уже, обходить все эти барьеры».

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: «Я и не видел смысла больше в этом, вещи уже и здесь стали неплохие появляться... На то, что мы привозили сюда, стал падать спрос, а там, за границей, пошли в рост цены. Конечно, невыгодно, прибыль с получаемого оборота – совершенно другая...»

Представители группы предпринимателей, в том числе и оставшиеся «челноками», также отмечают, что изменение конъюнктуры рынка негативно повлияло на «челночную» торговлю. При этом они добавляют, что ситуация изменилась и в результате экономической политики государства (из-за увеличения налогов, роста инфляции) или других субъектов предпринимательской деятельности (из-за повышения арендной платы, закрытия рынков). Так или иначе, около половины наших собеседников сменили «челночную» торговлю на другие виды предпринимательства, адаптируя свой бизнес к изменившимся условиям экономической деятельности.

Большая часть информантов, продолжающих предпринимательскую деятельность в настоящее время, внесли определенные коррективы в организацию своего бизнеса. Во-первых, они изменили и товарную специализацию (например, закупают более технологичную продукцию), и схемы закупки товара (это связано с появлением крупных оптовых баз, развитием дилерских сетей, увеличением таможенных барьеров, ростом конкурентоспособности товаров российского производства). Во-вторых, теперь они выполняют другие функции (например, вместо закупщика, продавца – директор, менеджер).

Рентабельными закупки товара за границей остались у крупных оптовиков. Масштабы их закупок многократно превосходят уровень, характерный для первой половины 90-х годов. Многие мелкие оптовики сегодня закупают товар на крупных оптовых базах в Москве, поскольку доля затрат на доставку товара из-за границы у них была бы значительно выше, чем у крупных оптовиков.

Большая часть наших собеседников, продолжающих предпринимательскую деятельность в настоящее время, изменили: товарную специализацию, характер выполняемых функций, схемы закупок товара в связи с появлением крупных оптовых баз, развитием дилерских сетей, ростом таможенных барьеров и повышением конкурентоспособности российских товаров

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“Мы его [товар] берем здесь, в Москве, на оптовых базах. <...> С маленькими деньгами бессмысленно ездить куда-то, это достаточно дорогое удовольствие. Произошло разделение труда: ездят либо люди с большими деньгами, либо те, кто кооперируется, чтобы купить много товара; либо не ездят вовсе. Для тех, у кого мало денег, выгоднее покупать здесь, на оптовых базах, и продавать”.*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *“Стало невыгодно просто ездить. И поэтому товар сейчас приобретается здесь и реализуется в магазине. Я имею в виду, что уже необязательно реализовывать его через рынок. Хотя там некоторые определенные моменты тоже выгодны, но основные доходы идут через реализацию в собственном магазине. Ну, если не магазин, то отдел в магазине; у меня есть отдел в магазине. Я приобретаю товар на фирмах в Москве и реализую его через магазин. Плачу аренду, плачу налоги”.*

Укрепление контактов с поставщиками и развитие дилерских сетей избавило некоторых предпринимателей от необходимости самостоятельно совершать закупки за границей и, следовательно, от известных рисков и дополнительных затрат на транспортировку товара.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“...я никуда не езжу. Сначала мы ездили по фирмам в Москве и выбирали. <...> У нас есть поставщик – она возит украшения из разных городов, из Италии. Ей важно изучить потребительский спрос: что как идет. Она к нам приходит, дает на реализацию частью дорогие изделия. То, что подешевле, мы у нее выкупаем”.*

Существенное снижение нормы беспошлинного ввоза товаров физическими лицами на территорию России пока не остановило “челночную” торговлю. На начальном этапе объем “челночного” импорта, видимо, официально не регулировался. Со временем Правительство РФ стало осуществлять меры по ограничению количества товаров, ввозимых физическими лицами в Россию без уплаты таможенных пошлин и налогов: в 1994 году общая стоимость таких товаров не должна была превышать 2000 долларов США; в 1996-м – 1000 долларов США (при условии, что общий вес товаров – не более 50 кг); в 2004 году установлен предел по стоимости товаров в 65 тысяч рублей и предел по весу – не более 50 кг в неделю; в 2006 году предел по весу изменен с 50 кг в неделю до 35 кг в месяц⁶.

Несмотря на сохраняющуюся, по словам некоторых предпринимателей, возможность дать взятку таможенникам, переправка груза через границу сегодня убыточна.

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“Законодательство пока завинчивает гайки – каждый раз это приводит лишь к увеличению цены взятки; потом стабилизируется цена взятки – и на какое-то время становится все хорошо, но последнее время вообще беда: цена выросла, но груз не приходит”.*

⁶ Постановления Правительства РФ от 23.12.93 (№ 1322), от 18.07.96 (№ 808), от 29.11.03 (№ 718), от 23.01.06 (№ 29).

Женщина, 44 года, предприниматель: *“С таможенной, конечно, всегда проблемы, большие проблемы – там деньги любят. Это все у нас органы, начиная с милиции, все любят деньги. <...> Если официально растаможить, официально, то получится очень дорого. И цены, по которым продавать, – их никто не кушит, эти вещи. Это по сей день сохраняется”.*

На сокращение числа “челноков” повлиял и тот факт, что предпринимателям стало выгодно сотрудничать с российскими производителями товаров. Во-первых, российские производители постепенно получали преимущества за счет протекционистской экономической политики (с проявлениями которой столкнулись и “челноки” – например, с усилением санитарного контроля и снижением норм беспошлинного ввоза товаров). Во-вторых, сотрудничество предпринимателя-посредника с надежным поставщиком в России снижало временные и финансовые затраты на закупку товара и, при необходимости, замену бракованного.

Определяющим мотивом работы с российскими поставщиками для многих информантов из числа предпринимателей, конечно, является экономическая выгода. Однако в некоторых случаях стремление сотрудничать именно с российскими производителями товаров подкреплено и патриотическими соображениями. Видя не только глянцево-туристический фасад Турции, Польши, Китая, но и участвуя в экономических отношениях в других странах, “челноки” наблюдали рост благосостояния зарубежных производителей и поставщиков товаров.

Это последнее обстоятельство создавало уверенность в том, что усилия россиян по развитию собственного производства и связанного с ним частного предпринимательства тоже со временем окупятся.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“Польша встала на ноги – за счет нас, за счет тряпок, которые они продавали нам. А мы их не шили из-за налогов”.*

Женщина, 55 лет, учитель: *“Знаете, то, что очень большое число людей съездило за рубеж, – мы видели, как там живут люди. И приезжая в Россию, до этого мы говорили: «Как у нас плохо!» А потом я слышу: «Как у нас хорошо!» Просто какие у нас люди – вот это я, например, поняла. Я стала любить свою родину просто, правда. Еще я поняла, что страна эта – великая. Потому что когда я видела составы, уезжающие с этими товарами из Польши... Поляки, кстати, очень хорошо к нам относились, потому что они сами понимали, что у них рабочие места. Единственное, что когда я бросала уже работать, а мы все говорили: «Хватит нам поднимать Польшу, хватит нам поднимать Турцию и Китай». <...> Это был, наверно, толчок к тому, чтобы шить самим. Я думаю, что Россия от этого... тем более это время было не такое уж длинное, какой-то, может быть, десяток или меньше лет. Я думаю, что Россия от этого выиграла”.*

* * *

В заключение хотелось бы подытожить рассуждения о социальных последствиях “челночного” движения в России.

В условиях институционального кризиса конца 80-х – начала 90-х годов выбор экономической стратегии и тактики достижения поставленных целей оставался за конкретным человеком, использовавшим исключительно свои материальные и физические способности, а также сетевые ресурсы. Для занявшихся

“челночным” бизнесом только ради достижения целей материального характера эта деятельность часто была связана с психологическим стрессом, в то время как “бизнесмены по призванию” психологически (а иногда и профессионально) проявляли готовность к предпринимательской мобилизации.

Многие наши собеседники действительно достигли своих целей. Однако в целом последствия “челночного” бизнеса оказались более разнообразными и глубокими в индивидуальном и социальном аспекте, чем те цели, ради которых люди начинали заниматься этим видом торговли. Впечатления и опыт “челночных” поездок повлекли за собой не только изменения некоторых личностных черт наших собеседников, но и позволили принимать активное участие в формировании новых стратегий занятости, с различным балансом формальных (легализованных) и неформальных отношений в области предпринимательства.

Адаптация к институциональным изменениям, получение предпринимательского опыта через участие в “челночном” движении дали многим мощный импульс к организации собственного бизнеса. Материалы интервью дают основания утверждать, что развитие национального рынка отвечает ожиданиям участников “челночного” движения. Тем не менее для информантов, оставшихся предпринимателями, переход к более цивилизованным формам торговли не исключает определенного конфликта интересов с государственными структурами, контролирующими организацию частного бизнеса.

Кризисное предпринимательство первой половины 90-х годов, конечно, не сводилось к “челночной” торговле. Но это был один из наиболее массовых – и вместе с тем наиболее адекватных условиям гиперинфляции и товарного дефицита начала 90-х – способов адаптации к рыночным отношениям. Опыт, приобретенный в период “челночного” предпринимательства, позволил многим уверенно чувствовать себя в меняющихся институциональных условиях. В любом случае выбор “челночного” бизнеса был самостоятельным выбором человека, рассчитывавшего прежде всего на свои способности и поддержку близких, выбором, который предполагал тяжелый труд и по крайней мере давал возможность самоутвердиться и относительно быстро достичь поставленных целей. ■

Литература

Становление нового российского предпринимательства. (Социологический аспект). М.: Институт экономики РАН. Междисциплинарный академический центр социальных наук, 1993.

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3.

Информационно-аналитический бюллетень Фонда “Бюро экономического анализа”. 1997. № 1.

Климова С.Г. “Челноки”: бегство от нужды или погоня за шансом? // Социальная реальность. 2006. № 2.

Уголовный кодекс РСФСР с изменениями и дополнениями на 1 октября 1983 г. М., 1983.

Яковлев А. Непотопляемый челнок // Эксперт. 2005. № 35 (481).

Постепенное сокращение числа участников “челночного” движения было связано не только с макроэкономическими изменениями в России, но и с изменением индивидуальных мотивов

С. Климова

Обыденные смыслы базовых понятий социально-политического лексикона

*Авторитеты**

Понятие “авторитет” присутствует там, где описываются или обсуждаются отношения власти и подчинения. В этом дискурсе неизбежен вопрос: в каких условиях и почему люди подчиняются власти? М. Вебер среди таких условий называет силу, экономический интерес и авторитет [Weber. P. 101]. Первые два условия, как отмечает С. Московичи, означают прямое или косвенное насилие, которое в конце концов порождает апатию, безразличие, враждебность. Системы, основанные на насилии, не могут быть стабильными. Они разрушаются либо вследствие собственной неэффективности, либо путем другого насилия, когда у подчиненного субъекта исчезают страх и убеждение в правильности существующего порядка [Московичи. С. 284]. Следовательно, власть может быть стабильной и эффективной тогда, когда подчиненный субъект не ставит под сомнение легитимность ее носителя, верит в него, то есть когда у носителя власти есть авторитет. Ю. Хабермас пишет: “Легитимность политического порядка измеряется верой в нее тех, кто подчинен его господству” [Московичи. С. 285].

Однако легитимность – это не просто вера. Декларируемые носителем авторитета постулаты, задающие общие цели, описывающие, объясняющие и оправдывающие существующий порядок вещей, должны быть вписаны в ткань повседневного существования людей, которые ориентируются на тот или иной авторитет. Здесь начинают работать сложные механизмы идентификации. Авторитетный человек становится образцом действий, мыслей, чувств, поведения – референтной личностью. Чем шире масштаб авторитетной личности, тем сложнее и многообразнее социальное поведение тех, кто ориентируется на этого человека. Ясно, например, что авторитет родителя ограничен рамками семейных отношений, если только этот человек не является референтной личностью для сообщества более широкого, чем семья.

Важнейшая функция референтной личности – организация социального пространства, создание референтных групп. Референтная группа для человека, ориентированного на авторитет референтной личности, – это не обязательно контактная группа “своих”. Человек может, например, не принадлежать к какой-

* Продолжение цикла публикаций. См.: Социальная реальность. 2006. №№ 7–8, 9.

либо партии, но одобрять действия ее лидеров, перенимать их оценки и образцы поведения, симпатизировать им, голосовать за эту партию на выборах. Авторитетный лидер, мобилизуя последователей, не должен постоянно присутствовать физически (или как бы физически – в электронных СМИ) в жизни своих сторонников. Наличие референтной группы предотвращает фокусировку внимания сторонников только на авторитете и тем самым стабилизирует всю систему социальных связей: благодаря ей, например, та или иная неудача авторитетной личности не разрушает сообщество. Кроме того, наличие последователей у авторитета само по себе становится стимулом присоединения к группе новых членов или сочувствующих.

Авторитет напрямую или через последователей, “уполномоченных лиц”, транслирует свое видение мира: представления об общих, привлекательных для многих целях; о способах их достижения; о “правилах жизни” – нормах, существующих в референтном сообществе; о том, из каких групп состоит общество, какие из них “свои”, а какие – “чужие”. Индивид соотносит себя с референтной группой, ориентируется на ее нормы, мнения, ценности в своем поведении и самооценках, подтверждая тем самым собственную идентичность. Следующая ступень усвоения мировоззрения, транслируемого авторитетом, – это решение содействовать ему в реализации его целей, формирование солидарных сообществ.

Если декларируемые авторитетом цели или культурные образцы перестают быть привлекательными, авторитеты (референтные личности) и референтные группы перестают стимулировать идентификационный выбор индивидов – то есть выполнять свои функции. О том, каковы функции авторитета в их повседневной жизни, размышляли наши респонденты, отвечая на предложенные им вопросы¹.

Моральные авторитеты вчера и сегодня

Респондентов спросили, больше или меньше в сегодняшней России, по сравнению с советскими временами, стало людей, имеющих моральный авторитет. В ответах встречаются “обыденные теории”, из которых становится ясно, что “человек с улицы”, так же, как и социальные мыслители, различает наличие денег, власти и авторитета. Авторитет, в соответствии с этими размышлениями, – это принципиально другой ресурс, нежели деньги и власть. Авторитет – это тип влияния, который возникает помимо статусов [Касьянова. С. 288–289].

“Сегодня делают деньги в основном нечистым путем, поэтому на виду не авторитеты”.

“Люди стремятся к власти, но авторитета нет”.

Противопоставление авторитета и власти отчетливо заявлено в высказываниях респондентов, которые ищут авторитетные фигуры среди людей, оппозиционно настроенных по отношению к власти.

“Авторитетов всегда было мало, их всегда преследовали, мешали работать – соответственно, они рано уходили из жизни”.

Системы, основанные на насилии, не могут быть стабильными. Они разрушаются либо вследствие собственной неэффективности, либо путем другого насилия, когда у подчиненного субъекта исчезают страх и убеждение в правильности существующего порядка

¹ Панельный опрос 24–31 января 2001 года (27 городов России, 810 респондентов).

По поводу того, меньше или больше сейчас стало авторитетных людей по сравнению с советскими временами, мнения разделились. Те, кто считает, что раньше авторитетных людей было больше, в своих утверждениях, как правило, исходят из идеализаций, общих позитивных оценок прошлой жизни. А нынешняя ситуация видится им в негативных красках, поэтому, полагают они, и авторитеты сегодня отсутствуют. Кто-то сожалеет об утраченном единстве народа, говорит об отсутствии консолидирующей идеологии, “национальной идеи”.

“Я думаю, нет их. Например, раньше были коммунисты, преданные стране, а сейчас <люди> за доллары готовы продать все. Раньше было больше авторитетных людей”.

“Сейчас нет авторитетов. И если найдутся такие, то найдутся и люди, которые сумеют его авторитет подорвать с помощью так называемой “свободы слова”. Авторитетов нет еще, может быть, потому, что у нас в стране нет национальной идеи, то есть нет точки отсчета, что такое хорошо”.

Но довольно распространенным является мнение, что раньше авторитеты хотя и существовали, но они были “ненастоящие”, навязанные. Хочешь или не хочешь, а ты обязан был демонстрировать уважение к ним, подчиняться им.

“При советской власти было много авторитетных людей, потому что нам их навязывали, и люди боялись. А сейчас – свобода слова. Можно самому решить, кто для тебя является авторитетом”.

Некоторые респонденты говорят о просчетах современной пропагандистской политики, которая, по их мнению, не уделяет внимания по-настоящему авторитетным людям.

“Власти сами не способствуют тому, чтобы они были. О чем и о ком пишут газеты, говорит радио и показывает ТВ? О героях, о выдающихся ученых, музыкантах, оперных певцах, покоривших весь мир, о талантливых детях, достойных людях настоящего и прошлого? Нет, и еще раз нет! Грязь, пошлость, убийства, катастрофы, трагедии, войны – и ничего больше!”

Примечательно, что не менее популярной является точка зрения, в соответствии с которой авторитетных людей в наше время стало больше, чем в советские времена. Наиболее популярные аргументы в пользу этой точки зрения: сейчас в России граждане имеют возможность сами свободно выбирать себе авторитеты; есть много талантливых людей, которые могут стать образцом для молодежи. Но и здесь встречаются сетования на то, что о таких людях узнают “случайно”, их достижения не освещаются широко, они не становятся национальными героями.

“Я знаю, что таких людей очень много, но мы о них просто не знаем. И даже больше, чем раньше. Они очень много делают для страны, культуры, но узнаем мы о них случайно, из разных передач”.

Роль морального авторитета

Два вопроса анкеты имели целью зафиксировать представления о роли авторитетных людей. Они звучали так: “Важно или не важно, чтобы у человека были люди, имеющие для него моральный, нравственный авторитет? Почему?” и “Какие качества отличают тех, кто лично для Вас имеет моральный, нравствен-

ный авторитет, кому Вы доверяете? Что, по Вашему мнению, делает человека авторитетным?”.

В ответах респондентов на первый вопрос встречаются (впрочем, довольно редко) утверждения, что в авторитетных людях нет необходимости. Эта позиция обосновывается несколькими аргументами.

Авторитет не нужен, нужны честные управляющие (менеджеры) и работающие законы. По сути, это декларация необходимости правил и силы, поддерживающей эти правила.

“Авторитет нам не нужен, нужно четкое и грамотное руководство. Будь оно в России, мы бы жили лучше. А у нас все руководство ворует, потому и живем так плохо”.

Близка к этой мысли, что авторитеты нужны только слабым людям, – они не умеют думать самостоятельно и выбирать правильную линию поведения, и потому нуждаются в поводырях.

“Для большинства – авторитетных людей должно быть больше, так как они предпочитают быть ведомыми и не брать ответственность на себя”.

Но подавляющее большинство опрошенных убеждены, что авторитеты людям нужны. Для чего? Некоторые респонденты, различая сильных и слабых людей, утверждают, что авторитеты нужны и тем, и другим, но для разных целей. Авторитет для слабых – это психологическая защита, для сильных – объект идентификации.

“Авторитет нужен обязательно, если человек слабый – то это поддержка, если сильный – это чувство того, что человек не одинок, существование единомышленников”.

Одна из важнейших функций авторитета, по мнению участников опроса, – **интеграция некоего сообщества и артикуляция, выражение интересов этого сообщества.**

“Авторитеты выражают общественное мнение, какую-то его часть. Они – лидеры и основные идеологи, способные влиять на своих избирателей. Находя общий язык с авторитетом, ты как бы договариваешься с сегментом, поддерживающим его интересы”.

По мысли опрошенных, авторитет – носитель **социальной ответственности**. При отсутствии такой ответственности происходит, по мнению некоторых, системный кризис общества: оно расшатывается, если власть не обладает авторитетом, а других институтов, способных взять на себя социальную ответственность, нет.

“Власть себя полностью дискредитировала, а, как известно, рыба гниет с головы. Отсюда и все наши проблемы в обществе: безнравственность, пьянство, наркомания, отсутствие духовности”.

С функцией социальной ответственности связана еще одна роль, приписываемая участниками опроса авторитету, – **служение общему делу, общим интересам.**

“Авторитетных людей много. Все директора заводов, которые выстояли, работают, являются авторитетными людьми, которые не гребли под



себя. К таким относится Петр Романов. В деревне авторитетами являются те руководители хозяйств, чьи хозяйства не развалились, выстояли. Логинов, бывший директор комбайнового завода, все развалил, греб только под себя, а ведь был советником у президента по вопросам сельского хозяйства, – это, конечно, не авторитет”.

В ответах респондентов проводятся четкие различия между экспертом-профессионалом, авторитетным специалистом – и авторитетным человеком, обеспечивающим “моральный порядок” [Касьянова. С. 296, 300]. Носитель морального авторитета обладает не профессиональной, а социальной компетентностью: он понимает, “как устроена жизнь”, умеет в ней ориентироваться и потому способен помочь людям выбрать верную линию поведения. С помощью авторитетного человека можно смоделировать трудную ситуацию. Разговор с таким советником часто строится как прогноз стратегии поведения: “а если он...” – “тогда ты...”. Эту функцию авторитета можно назвать “**освоение правил**”, и она довольно часто упоминается в ответах.

“Главное качество авторитета – мудрость, умение не вступать в конфликтную ситуацию и в то же время ее разрешить. Даже имея жесткую позицию, ничего не испортить, а суметь урегулировать”.

“Иногда путаешься в ситуации, и потому обращаешься к авторитетным людям”.

Еще одна из наиболее важных функций авторитета, по мнению респондентов, – это **защита**. Она особенно значима в общении с близкими людьми, и потому участники опроса часто говорят о “доверии” как условии авторитетности. Доверие близким – это защищенность и взаимная ответственность.

“Бывают такие моменты, когда чей-то совет необходим. И вот в таких случаях нужен тот человек, кому доверяешь, кто не откажет. Для самого себя это важно, потому что в одиночку тяжело прожить, нужно прислушиваться к таким людям”.

“Советчик” и “психотерапевт” – это межличностные роли. А авторитет не всегда доступен для личного общения. Но и в личном общении, и на расстоянии он служит **образцом** – поступков, оценок, мыслей. С авторитетной личности берут пример, на нее ссылаются в спорах.

“Например, мне нравится человек – я стараюсь быть похожим на него, чтобы быть таким же добрым, порядочным человеком”.

В ответах на второй вопрос – о качествах авторитета – респонденты упоминали в основном те же функции, что и в ответах на вопрос о важности моральных авторитетов. Авторитетный человек служит общим интересам; является образцом; создает социальные сети, связи; помогает ориентироваться в ситуации; защищает и утешает.

Однако в ответах на этот вопрос встречаются еще некоторые описания морального авторитета, заслуживающие того, чтобы сказать о них особо. Обращает на себя внимание довольно большое количество упоминаний профессионализма как нравственного качества. Возможно, это отголоски стереотипов, оставшихся с советских времен, когда нужно было по каждому поводу заполнять производственные характеристики. Но, возможно, это более глубинная и ста-

Большинство опрошенных убеждены, что авторитеты людям нужны: авторитет для слабых – это психологическая защита, для сильных – объект идентификации

бильная культурная особенность, в соответствии с которой профессиональное мастерство оценивается с моральной точки зрения. Это вполне соотносится с отмеченной выше функцией “служения общему делу”.

“Делает человека авторитетным умение организовать работу, самоотдача на работе”.

Напомним, что авторитет – это личностный статус. Поэтому те респонденты, которые в качестве отличительной черты авторитетного человека упоминали профессионализм, тут же добавляли, что этого мало. Необходимо качество, которое одна из наших собеседниц назвала *“притягивающим магнетизмом”*, – способность создавать и удерживать социальные связи. Вот один из конкретных примеров этого.

“Она раньше работала у нас на фабрике в техотделе, после сокращения ушла на фирму “Мебель Нечерноземья”. Уже по возрасту – на пенсии, но с работы не убирают, она нужный человек в фирме. Очень начитанная, умеет слушать, к ней люди тянутся. Мне кажется, такой успех уже заложен в человеке с рождения. Это и дает авторитет”.

Профессионал, способный создать круг помощников и последователей, непременно должен быть человеком дела – активным, ответственным: *“у авторитетов слова не расходятся с делом”*. Соответственно, такой человек не может не быть сильным – и об этом качестве морального авторитета тоже упоминают наши информаторы.

“Чтобы был добрый, сильный, умел за себя постоять, не падал духом перед трудностями. Такой человек не предаст”.

Вообще среди характеристик морального авторитета доминируют нравственные. В массовом опросе ФОМа² был задан открытый вопрос: *“Каким Вам видится человек, авторитетный для многих людей с моральной, нравственной точки зрения?”*. Отвечая на него, 61% респондентов отметили нравственные качества, и почти вдвое меньше – 33% – деловые (профессионализм, активность, ответственность и пр.).

То же мы видим и в материалах наших интервью. В представлениях об авторитете доброта (синонимичный ряд – душевность, бескорыстие, чуткость, сердобольность, отзывчивость) не противоречит силе, а сопрягается с ней. **“Сильная доброта”** подразумевает наличие твердой жизненной позиции, независимость.

“Главное, чтобы человек твердо шел к намеченной цели. Должен быть самостоятельным, не надеялся ни на кого. Чтобы люди к нему тянулись. Обязательно должна быть доброта”.

“Таких людей делает сама жизнь, постепенно ломая их. И люди, сопротивляясь жизни, становятся сильнее, у них меняются, наверное, цели, взгляды на жизнь, становятся мудрее, а люди чувствуют в них силу и мудрость и тянутся к ним”.



² Здесь и далее приводятся данные общероссийского опроса населения от 27–28 января 2001 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Такое качество авторитета, как “честность”, в ответах на открытый вопрос отметили 50% опрошенных. Материалы интервью позволяют предположить, что “популярность” этого качества связана с тем, что честность определяется не столько как “правдивость” (хотя и так тоже), сколько как “наличие чести”, т. е. как интегральная характеристика, вбирающая в себя многие другие.

“Прежде всего, авторитет – это человек, который может сказать: “Честь имею”. Исключительная искренность, порядочность, отзывчивость к чужому горю. Любовь к детям, любовь к природе и всему живому. Человек, имеющий право строго и бескомпромиссно спросить с другого, если тот провинился. Человек, который может честно зарабатывать и обеспечивать себя и семью”.

Такие же обобщения содержатся и в ответах, апеллирующих при описании авторитетного человека к нормам христианской морали.

“Человек по-божески живет – по любви к ближнему. В это все вписывается: это ж надо слушать, помочь человеку – значит, щедрый на отзыв. Чаще-то ведь душевной поддержки и ждешь от людей, к которым обратишься”.

Моральные авторитеты “ближнего круга”

В массовом опросе россиянам был задан вопрос: “Скажите, пожалуйста, есть ли в Вашем ближайшем окружении люди, чье мнение для Вас важно, авторитетно с моральной, нравственной точки зрения?”. Большая часть опрошенных (63%) заявили, что такие люди есть. Нет авторитетов у 29%, и затруднились с ответом на этот вопрос 8% россиян.

Аналогичный вопрос был задан участникам панельного опроса. Звучал он так: “Есть люди, с которыми мы советуемся в трудных жизненных ситуациях. О таких говорят, что у них есть нравственный, моральный авторитет. Есть ли в Вашем окружении такие люди? Если есть, то опишите их подробнее: кто они, кем Вам доводятся, когда и почему Вы обращаетесь именно к ним? Авторитетны ли они и для других людей?”.

Те, у кого авторитетов нет, делятся на две группы. Большая их часть – это одинокие и агрессивные в своем одиночестве люди. “Ничего не знаю, ни с кем не советуюсь, только на себя надеюсь, помощи давно уже ни от кого не жду. Им еще и доверие мое понадобилось. Нет уж, не дождутся, буржуи недобитые. Им еще надо, чтобы уважали их. Вот наглость!”.

“Нет в моем окружении таких людей. Люди сами не знают, как жить, не то что другим посоветовать”.

Другие – наоборот, люди сильные, самостоятельные, те, кто сам является авторитетом для других.

“Я сам себе авторитет, и таким меня считают родственники. Они приходят ко мне за советами и считают меня порядочным, нравственным человеком (надеюсь, так оно и есть)”.

Но у большинства опрошенных авторитеты в кругу близких есть.

Рассказывая о своем ближайшем окружении, наши информаторы в качестве авторитетов упоминали прежде всего членов семьи. Роль авторитетных чле-

Моральных авторитетов-женщин больше, чем мужчин, во всех семейных ролях. Кроме того, похоже, что отношения в родительской семье более доверительные, чем в супружеской: мать упоминается почти в три раза чаще, чем жена

Табл. 1. Количество упоминаний моральных авторитетов “ближнего круга” в текстах интервью

мама, мать	203	папа, отец	56
жена	71	муж	21
сестра	46	брат	16
дочь	22	сын	7
тетя	11	дядя	5
бабушка	7	дедушка	1
свекровь	5	свекор	4
племянница	5	племянник	2

нов семьи, согласно высказываниям респондентов, – это главным образом психологическая защита и поддержка. С ними установлен личный контакт, они могут дать совет в трудной ситуации. Родные – гарантия от обмана, предательства и равнодушия.

“Для меня таким авторитетом является мама. Именно к ней можно обратиться в трудной ситуации, именно ей доверяют люди свои секреты, делятся своими бедами. Она человек, который никогда не воспользуется чужой тайной и поможет дельным советом. Ее мировоззрение не изменяется от смены политической обстановки, от экономической сложности, она человек, воспринимающий чужую боль как свою”.

Примечательно, что авторитетных членов семьи характеризуют с тех же позиций, что и авторитетного человека вообще. Казалось бы, профессионализм не связан с доверительными отношениями в семье, но это элемент культурного стереотипа, и потому не упомянуть о нем нельзя. Ведь профессионализм – своего рода “визитная карточка”, свидетельство того, что человек надежен, достоин доверия, имеет свою позицию и потому заслуживает авторитета.

“Это моя крестная – профессиональный переводчик. Мой дед – в прошлом политраблотник. Обращаюсь к ним, когда необходима помощь, совет, моральная поддержка. Эти люди обладают высокой способностью убеждать других людей, уговаривать, подчинять себе внешние обстоятельства. Другие люди очень часто прислушиваются к их мнению”.

Мы подсчитали, как часто упоминаются те или иные члены семьи в текстах интервью. Обнаружились любопытные закономерности, которые позволяют сделать некоторые предположения об иерархии “значимых других” в семье. Прежде всего обратим внимание на то, что моральных авторитетов-женщин больше, чем мужчин, во всех семейных ролях. Во-вторых, похоже, что отношения в родительской семье более доверительные, чем в супружеской. *Мать* упоминается почти в три раза чаще, чем *жена* (табл. 1).

Таким образом, “женщина-мать” не только в мифологии, но и в реальной жизни “обеспечивает тылы”, выступая в роли защитницы и утешительницы.

Тем не менее, помощь и поддержка идет не только от родителей к детям, но и наоборот. Дети выступают в несколько иных ролях. Они чаще упоминаются в качестве советчиков.

“На данный момент я чаще всего советуюсь со своими детьми, потому что жизнь сейчас другая, более трудная и запутанная, нам в ней

сориентироваться частенько трудно. Дети к ней более привычны, быстрее принимают решения”.

“Зять – надежный, уравновешенный, положительный, не злой. Он лучше ориентируется в теперешней ситуации”.

Друзья называются в качестве авторитетов чаще, чем братья и сестры, и по числу упоминаний уступают только родителям и супругам. Среди друзей, так же, как и среди родных, женщины упоминаются чаще мужчин: “подруга” – 78 раз, “друг” – 46. Роли друзей – примерно те же, что и членов семьи, а иногда и более доверительные. Подчас респонденты говорят, что другу можно поведать то, что не расскажешь родителям.

“Для меня авторитетом является моя подруга. По любому вопросу я советуюсь с ней. Материально помочь она мне не может, но поддержать в трудную минуту – всегда поддержит. Когда что-то в семье неладно, я иду делюсь с подругой, хоть есть и мама, которая живет со мной. Но ей все не расскажешь, чтобы лишний раз ее не расстраивать. А подруге это можно доверить, она выслушает, посочувствует. На работе, на работе ее тоже уважают. Она прямо может все высказать, нескандальная”.

Примечательно, что описания авторитетных коллег по работе мало чем отличаются от описаний членов семьи. Можно зафиксировать примерно тот же набор ролей: помощь, моральная поддержка, освоение правил, образец. Профессионализм коллег тоже упоминается, но он служит как бы фоном для более важного качества – социальной компетентности. Очень часто таким авторитетом является начальник.

“На стройке когда работали, начальник был. Он всегда всех выслушает внимательно, спокойно, выдержанно, по полочкам разложит – как и что, до точки доведет, до основания; и ты знаешь, как тебе правильно поступить. Он как-то незаметно свое подсказывал, а выводы ты вроде как сам делал. Другие люди, директор – все к нему приходили за советом. Мы с мужем до сих пор ходим в эту семью. Даже сын мой (он учитель) совета просить ходит к этому человеку, когда мы, по необразованности, этого совета ему не можем дать”.

Друзья называются в качестве авторитетов чаще, чем братья и сестры, и по числу упоминаний уступают только родителям и супругам. Среди друзей, так же, как и среди родных, женщины упоминаются чаще мужчин – то есть “подруги” чаще “друзей”

Ю. Фельдхофф и Е. Шершенева изучали социальные отношения на российских предприятиях [Фельдхофф, Шершенева]. Они обратили внимание на устойчивый эмоциональный характер межличностных отношений. Отношения в коллективе напоминают семейные, родственные. При этом критерием поддержки является не рациональное осознание общности интересов, как в случае солидарных действий работников на предприятиях западного типа, а эмоциональные связи, основанные на факте принадлежности человека к коллективу.

Эмоциональные персонифицированные отношения характерны и для иерархического взаимодействия – между руководителями и подчиненными. Руководитель – тоже член коллектива. От него ждут заботы о профессиональном росте, повышении зарплаты, психологическом самочувствии подчиненных. Особая функция руководителя – защита “своих” перед внешним миром.



Это, с одной стороны, усиливает чувство защищенности работников, но с другой – делает их более зависимыми от начальника [Фельдхофф, Шершенева. С. 75–76].

Теми же словами описываются авторитеты-соседи. Они помощники, консультанты, “психотерапевты”. И, конечно, профессионалы, образованные люди.

“Одна семейная пара на моем этаже – это мои друзья. Он – военный спортсмен, служба безопасности, она – экономист. Авторитетны они и для других людей, и для меня, так как в трудные минуты могут помочь не только словами, но если есть возможность, то и делом. Они порядочны, образованны, гостеприимны, любят природу, спорт, искусство, в меру религиозны”.

Примечательно, что священники, церковнослужители, которым по их социальной роли следовало бы быть “утешителями”, упоминаются в этой связи довольно редко.

“Лично для меня авторитетом является церковь и, соответственно, люди, которые в ней служат. Именно сюда я хожу в трудных жизненных ситуациях, здесь тихо, спокойно, есть время все обдумать, никто не мешает, иногда проблемы решаются сами, а если нет, то священники всегда помогут. Церковь авторитетна в наше время для многих – молодых, старых, бедных и богатых”.

Скорее всего, подобные высказывания немногочисленны не потому, что церковь не пользуется моральным авторитетом, а потому, что оказывается под вопросом социальная компетентность священников. Церковная жизнь

Табл. 2. Доли упоминаний о моральных авторитетах “ближнего круга” в зависимости от уровня адаптации

% от групп (по столбцам)

	Все опрошенные	Адаптация		
		оптимисты	адаптированные пессимисты	неадаптированные пессимисты
Вопрос: “Скажите, пожалуйста, есть ли в Вашем ближайшем окружении люди, чье мнение для Вас важно, авторитетно с моральной, нравственной точки зрения?”				
Есть	63	72	66	56
Нет	29	23	26	35
Затрудняюсь ответить	8	4	8	9

выглядит как отдельная социальная практика, в эту практику нужно быть включенным с соответствующим закреплением социальной роли и идентичности.

Таким образом, “ближний круг” авторитетов для россиян выполняет функцию адаптации к условиям жизни, витального ресурса, позволяющего чувствовать поддержку, “обеспеченный тыл”. Косвенно это подтверждает распределение в массовом опросе ответов россиян на вопрос о моральных авторитетах в зависимости от уровня адаптации (табл. 2)³.

* * *

Подведем итоги. Авторитет – это личностный статус. Поэтому естественно, что авторитетность описывается как масштаб личности. В свою очередь, “масштаб личности” – это интегральная характеристика, которая включает:

а) силу – как способность совершить задуманное, духовную стойкость, надежность;

б) способность брать на себя масштабные дела (недаром “служение общему делу” оценивается как одна из важнейших характеристик морального авторитета);

в) способность интегрировать сообщество (начиная от сподвижников, “своей команды” и кончая мобилизацией симпатизирующих), способность выразить и защитить интересы этого сообщества.

Функции моральных авторитетов различаются в зависимости от психологического и физического расстояния от субъекта. Моральные авторитеты “ближнего круга” выполняют прежде всего функции защиты и адаптации. Такой авторитет берет на себя ответственность за окружающих его людей – утешает, советует, помогает. Он, судя по высказываниям участников панельного опроса, помогает осваивать правила, по которым строятся отношения между людьми, служит образцом для подражания. Люди интуитивно понимают, что родствен-

³ Адаптация – группы, определяемые по ответам на вопросы: “Как Вы думаете, Вы (Ваша семья) сможете или не сможете в ближайшие год-два повысить свой уровень жизни, жить лучше, богаче, чем сегодня?” и “Скажите, пожалуйста, удалось или не удалось Вам найти свое место в сегодняшней жизни?”:

- оптимисты – ответившие “да” на 1-й вопрос;
- адаптированные пессимисты – ответившие “да” только на 2-й вопрос и “нет” или “затрудняюсь ответить” на 1-й вопрос;
- неадаптированные пессимисты – остальные, кроме затруднившихся с ответом на оба вопроса.

ные связи не являются “достаточным” аргументом при объяснении авторитетности того или иного человека из их окружения. Поэтому они наделяют названного ими человека характеристиками, которые, по мнению респондентов, соответствуют требованиям “масштаба личности”. Участники панели подчеркивали, что их авторитетные родственники хорошо работают, добры не только к “своим”, но и к посторонним, к любому, кто попадает в зону их внимания, открыты к диалогу и т. д.

“Дистантные” моральные авторитеты, то есть такие, с которыми у человека нет личных контактов, выполняют несколько иные функции. Они не могут быть защитниками, но они остаются “образцами” и “косвенными советчиками”, когда интерпретируют события и объясняют мир. Однако главная функция моральных авторитетов “дальнего круга” – быть объектом идентификационных предпочтений.

Публичные фигуры “дальнего круга” являются носителями социокультурных образцов поведения и обладают механизмами их транслирования. Таким образом, уже само их существование предполагает символизацию – появление некоторых типизаций, где имя “героя” или деятеля становится именем определенного социального опыта, определенной поведенческой или жизненной стратегии: “Гайдар”, “Маргарет Тэтчер”, “мать Тереза”, “Андрей Сахаров”, “Дмитрий Лихачев” и т. д. Все эти люди и их типизированные образы могут становиться объектом *личностных референций*, когда индивид начинает соотносить себя, свою жизнь и планы относительно собственного будущего с образом жизни, с идеями и идеалами, символически связанными с именами “референтных личностей”.

Согласно концепции референтности и референтных групп, разработанной Г. Хайменом и М. Шерифом, индивид соотносит себя с представителями референтной группы, ориентируется на ее нормы, мнения и ценности в своем поведении и самооценках. Усваивая образцы поведения референтной группы, выстраивая соответствующим образом систему мотиваций, индивид тем самым устанавливает и подтверждает собственную социальную идентичность. Таким образом, палитра авторитетов “дальнего круга” представляет собой пространство возможных социальных идентичностей, которые может принять на себя индивид, если по каким-то причинам он решит предпочесть одну символическую типизацию (“правые”, “зеленые”, “рокеры”) другой (“левые”, “толкиенисты”, “правозащитники”, etc.). Когда индивид ориентируется на ценности, мнения и оценки морального авторитета (референтной личности), он реализует свою потребность быть вписанным в сообщество более широкое, нежели узкий круг “своих”. ■

Литература

- Касьянова К. О русском национальном характере. М.: Академический проект, 2003.
 Московичи С. Машина, творящая богов. М.: “КСП+”, 1998.
 Шершенева Е. Л., Фельдхофф Ю. Культура труда в процессе социально-экономических преобразований: опыт эмпирического исследования на промышленных предприятиях России. СПб.: Петрополис, 1999.
 Weber M. *Economie et societe*. Pion: Paris, 1971. Т. 1.

W
V
P
O
Q



Г. Кертман

Что сегодня угрожает стабильности?

Этот текст был написан для газеты “НГ – сценарии” (и, с изрядными сокращениями, опубликован в ней): редакция готовила выпуск на тему “Что угрожает стабильности в России?” и поинтересовалась мнением специалистов ФОМа. Мы сочли целесообразным в полном виде воспроизвести предложенный газете текст в “Форуме” – непохоже, что газетная публикация утратит актуальность за время подготовки этого номера.

Генералы, как известно, обычно готовятся к прошедшей войне. Коллективные представления отечественного “политического класса” о том, откуда исходят или могут исходить угрозы стабильности, тоже по преимуществу ретроспективны. Они сформированы в совершенно конкретных обстоятельствах бурных 90-х годов – когда, собственно, и возник общественный запрос на стабильность. А возник он (потеснив, напомним, доминировавший ранее запрос на радикальные перемены) под влиянием череды разнокалиберных финансовых и политических потрясений. Галопирующая инфляция начала 90-х, “черный вторник”, крах финансовых пирамид, наконец, дефолт 1998 года; дра-

ма октября 1993 года, и далее – непредсказуемость власти, причуды президента, попытки импичмента, внезапность вознесений и опал, чехарда кабинетов, конфликты и сомнительные компромиссы центра и регионов, войны компроматов и т. д. Именно в этом контексте идея стабильности превратилась в общезначимую ценность, “обросла” упованиями и фобиями, обрела ностальгический привкус и политический потенциал.

В обозримом будущем, похоже, нет скольконибудь серьезных оснований опасаться повторения потрясений, аналогичных тем, которые породили запрос на стабильность, – ни в финансовой, ни в политической сфере. Правда, обозримое будущее у нас, как обычно, довольно короткое: сразу же за временным горизонтом краткосрочного прогноза (на год-другой, может быть – немногим больше) начинается территория предсказателей и футурологов, где оптика и интуиция как трезвомыслящего обывателя, так и профессионального наблюдателя социальной реальности не слишком надежны. Но в краткосрочной перспективе – при нынешнем состоянии государственных финансов и нынешней конфигурации политического поля – повторение событий

прошлого десятилетия едва ли возможно. Столь же безосновательна и еще одна тревога, поселившаяся в подсознании “политического класса” сравнительно недавно: страх перед призраками разноцветных революций, бродящими по сопредельным государствам. Доказать беспочвенность этого страха несложно. Гораздо интереснее было бы выявить причины его возникновения – такое исследование наверняка позволило бы многое узнать о мировосприятии российской политической элиты.

Но сейчас речь о другом: существуют ли не в будущем, а именно сегодня серьезные угрозы стабильности в России, и если существуют, то откуда они исходят? Мне лично ответ на этот вопрос представляется очевидным – особенно после событий, происшедших в Кондопоге. Точнее, после ознакомления с результатами общероссийского репрезентативного опроса (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов), проведенного Фондом “Общественное мнение” 9–10 сентября, в ходе которого эта тема подробно обсуждалась с респондентами.

Определенную осведомленность относительно событий в Кондопоге проявила ровно половина опрошенных: 27% участников опроса сказали, что знают о них, еще 23% – “что-то слышали”. Остальные о происшедшем не слышали, и с ними данный сюжет не обсуждался. Это существенно: поскольку мы разговаривали только с теми, кто еще до опроса имел определенное представление о событиях в Карелии, мы могли ничего не сообщать о них и, таким образом, практически полностью исключить какое-либо влияние формулировок вопросов на результаты исследования. Происшедшее в Кондопоге мы называли вполне нейтральным в оценочном плане словом “волнения”.

Начнем с того, что осудили жителей Кондопоги, принимавших участие в “волнениях”, лишь 20% тех респондентов, с которыми этот сюжет обсуждался, тогда как 50% – заявили, что не осуждают этих людей (10 и 25% от числа всех участников опроса, соответственно). Остальные затруднились с ответом. Респондентов, с ответом не затруднившихся, попросили обосновать свою позицию. Типичные высказывания тех, кто

участников волнений не осуждает, звучат так: *“люди правы, они защищаются, как могут”*; *“каждый народ борется за свое существование”*; *“их достали”*; *“приветствую их”*; *“они за себя, за русских, постояли”*; *“сам бы так поступил”*; *“зачем вообще принимают нерусских к нам?”*; *“кавказцы навязывают свои порядки всюду”*; *“все заполонили неруси”*; *“чтобы приезжие знали свое место”*; *“вызывающе ведут себя черные”*; *“гнать их надо из России”*; *“я такого же мнения: всех черных сжечь”*.

Примерно три четверти высказываний – в таком ключе. Встречаются, правда, и другие реплики: некоторые говорят, что не осуждают участников “волнений” потому, что не располагают достаточной информацией, либо потому, что возлагают ответственность за происшедшее на местные власти или на инициаторов беспорядков, которые манипулировали толпой, и т. д. Но преобладают, как видим, совсем другие мотивы.

Далее. Почти половина респондентов, знающих о событиях в Кондопоге (22% от всех участников опроса), заявляют, что в их городах и селах возможны волнения, подобные произошедшим в Карелии; считающих такое развитие событий невозможным несколько меньше (19% участников опроса). Причем в Москве и других крупных городах первых значительно больше, чем вторых; в малых городах – примерно поровну, а в селах, где “иностранцев” сравнительно мало, преобладают вторые.

Уже без непосредственной привязки к карельским событиям в ходе опроса обсуждались более общие вопросы взаимоотношений между местным населением и “приезжими других национальностей”. Тут, конечно, опрашивали всех, безотносительно к тому, знали ли они об инциденте в Кондопоге. И почти треть респондентов (30%) заявили, что там, где они живут, существуют “противоречия, конфликты между приезжими других национальностей и местными жителями”. Об отсутствии таких конфликтов заявили 53% опрошенных. Еще 6% участников опроса (почти исключительно сельские жители) сказали, что у них “иностранцев” нет, остальные ответить затруднились. Если в селах о наличии конфликтов между

“аборигенами” и “пришлыми” заявили 8% опрошенных, а в малых городах – 20%, то в крупных городах – почти половина, а в Москве – 83%. Причем примерно треть от числа признающих наличие таких конфликтов (11% от всех опрошенных) убеждены, что вина за их возникновение обычно лежит на “приезжих других национальностей”; впрочем, справедливости ради следует отметить, что чаще звучит иное мнение – в конфликтах виновны обе стороны (18% опрошенных), и совсем изредка – мнение о виновности местных жителей.

Респонденты, заявляющие о наличии подобных конфликтов в их городах, повсеместно считают, что местные власти ничего не делают для разрешения противоречий. В Москве, например, при всей популярности столичного градоначальника, такое мнение разделяют 65% опрошенных, а противоположное – только 16%. И это существенно, поскольку уверенность в тотальном бездействии властей побуждает оправдывать действия тех, кто берется “решать проблему” своими средствами – в том числе и по карельскому сценарию: этот мотив достаточно громко звучал в высказываниях респондентов.

Наконец, стоит обратить внимание еще на один вопрос. Респондентов спросили: *“Как Вы считаете, тот факт, что в России живут люди многих национальностей, приносит ей в целом больше пользы или вреда?”* По мнению 34% опрошенных – больше пользы, по мнению 39% – больше вреда. Этот же вопрос мы задавали в 2002 году, и тогда соотношение мнений было все же несколько иным: 41% респондентов согласились с первой точкой зрения, и 34% – со второй. А ведь в то время ситуация в Чечне была гораздо более напряженной, чем сейчас, и это должно было, очевидно, накладывать отпечаток на суждения россиян по данному вопросу.

Опрос определенно показывает, какой потенциал межнациональной нетерпимости накоплен в обществе. А впереди – парламентские и президентские выборы, и не надо быть провидцем, чтобы предсказать, что опять найдутся политические силы, которые будут строить свои предвыборные кампании именно на этой теме, играя на массовой неприязни к “понаехавшим”. После событий в Кондопоге такая игра становится особенно

опасной – но остановит ли это соображение даже относительно респектабельных политиков, просто рассчитывающих несколько “подзаработать” на политически рентабельной теме? А ведь есть и политики совсем не респектабельные, как подверженные националистическим фобиям, так и вообще привыкшие обходиться без собственных политических взглядов.

Кроме того, есть ведь еще и вполне реальные социальные проблемы, связанные с пребыванием некоторых категорий приезжих в крупных российских городах. Когда, например, в студенческое общежитие в массовом порядке в нарушение всех существующих норм заселяются выходцы с Кавказа или из Средней Азии, торгующие на окрестных рынках, это вызывает у студентов, в общем-то, вполне естественное и справедливое недовольство. Но если они проводят некую акцию протеста, то эта акция неизбежно способствует распространению ксенофобии – как у ее участников, так и у части тех, кто узнает о происшедшем из СМИ. Конечно, если бы местные власти строго следовали нормам закона, подобные проблемы (как, впрочем, и многие другие) решались бы легко либо вообще не возникали бы. Но поскольку они не решаются, то в какой-то момент становятся политическими, и чем ближе выборы – тем чаще.

Учтем к тому же, что бытовая ксенофобия со времени возникновения террористической угрозы как угрозы повседневной обретает новые “обоснования”. Одно дело – когда “чужие” обвиняются “всего лишь” в социокультурной или экономической экспансии, и другое – когда к этому добавляется подозрение относительно их возможной причастности к терроризму.

Наконец, ситуацию усугубляет глобальный фон, особенности нынешнего исторического момента. Ватикан извиняется за неполииткорректное цитирование византийского императора, телевизор показывает буйные толпы возмущенных мусульман, какие-то террористические организации делают грозные заявления... На таком фоне любая стычка между местными жителями и “лицами кавказской национальности” в привокзальном ресторане легко интерпретируется как эпизод в конфликте цивилизаций (благо, интерпре-

таторов достаточно). А это не только льстит самолюбиво участников привокзального Армагеддона, но и предполагает продолжение.

В общем, вряд ли кто-то может поручиться, что кондопожские события или какой-то аналогичный эпизод не вызовут завтра цепной реакции насилия (данные опроса, приведенные выше, мягко говоря, не обнадеживают). А если это

случится, то как будут реагировать власти и что они смогут сделать? И к каким последствиям все это приведет?

Мне кажется, что достаточно на минуту-другую задуматься над этими вопросами, чтобы признать: именно здесь коренится самая непосредственная и самая реальная угроза стабильности. ■

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Коррупция и коррупционеры

Согласно данным опроса, проведенного ФОМом, свыше четверти опрошенных (28%) за последние год-два оказывались в ситуациях, когда должностные лица просили или ожидали от них неофициальной платы либо услуги за свою работу (это соответствует данным, полученным четырем годами раньше – в начале 2002 года, когда респондентам задавался тот же вопрос). Чем “ресурснее” участник опроса (моложе, образованнее, обеспеченнее, чем крупнее населенный пункт, в котором он проживает), тем выше для него вероятность попасть в подобную ситуацию. Так, имели дело с должностными лицами, ожидавшими от них взятки, 34% респондентов в возрасте до 35 лет, 36% жителей мегаполисов (среди москвичей – 42%), 45% опрошенных с высшим образованием.

Две трети респондентов (69%) заявили, что за последние год-два не сталкивались с проявлениями коррупции среди госслужащих. Но независимо от личного опыта подавляющее большинство опрошенных уверены, что это явление в нашей стране распространено очень широко. Оценивая, какая часть должностных лиц подвержена коррупции (интервьюер зачитывал варианты ответов: “все”, “большинство”, “примерно половина”, “меньшинство”, “никто”),

Общероссийский опрос населения 17–18 декабря 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

17% респондентов сказали, что коррумпированы все, 47% – что большинство; 18% – что коррупция затронула примерно половину чиновничьего корпуса. Ответы “меньшинство” и “никто” давали очень немногие (5% и 1% соответственно). Характерно, что мнения представителей всех социально-демографических групп (возрастных, образовательных, доходных) в этом пункте совпадают; к тому же распределение ответов практически не изменилось по сравнению с 2002 годом.

Участников опроса попросили сказать, в каких из перечисленных на карточке служб, организаций, учреждений, по их мнению, чаще всего встречается коррупция (допускалось не более трех ответов). Судя по полученным данным, наиболее коррумпированными у нас считаются милиция, таможня, правоохранительные органы (эту позицию выбрали 57% опрошенных) и ГИБДД (45%). Несколько реже респонденты говорили о коррупции среди служащих судов, прокуратуры (32%) и медицинских учреждений (24%). Каждый пятый респондент посчитал, что коррупция наиболее часто встречается в местных органах власти (21%), военкоматах (19%) и учреждениях образования (18%). Федеральные власти в числе институтов, где особенно распространена коррупция, назвали 14% опрошенных.

Следует отметить, что за последние годы репутация некоторых из на-

званных структур пострадала весьма ощутимо. По сравнению с данными, полученными четырем годами раньше, россияне стали заметно чаще упоминать в числе структур, наиболее подверженных коррупции, ГИБДД (45% против 36%), больницы и поликлиники (24% против 15%), военкоматы (19% против 13%), учреждения образования (18% против 13%). Противоположная тенденция отчетливо проявилась лишь в одном случае: доля упоминающих в этом контексте высшие, федеральные органы власти сократилась с 24 до 14%.

По мнению 60% участников опроса, коррупция среди должностных лиц в нашей стране за последние год-два усилилась; 23% считают, что в этом отношении ничего не изменилось, и только 4% усматривают сдвиги к лучшему. Половина опрошенных (49%) полагают, что в коррупции виноваты и берущие, и дающие взятки; те же, кто возлагает ответственность только на одну из сторон, впятеро чаще обвиняют в коррупции взяточников (34%), чем взяткодателей (7%); еще 4% респондентов придерживаются мнения, что в коррупции не виноваты ни те, ни другие.

И, наконец, стоит отметить, что 27% опрошенных считают допустимым в некоторых случаях платить должностным лицам неофициально; о недопустимости такой практики говорят 56%, а 17% – затрудняются с ответом.

Елена Вовк

И. Прусс

Друзья-приятели

Дружба, как совершенно справедливо замечает Ирина Шмерлина в своей статье “Дружба как духовная и социальная реальность”¹, – материя тонкая и малоизученная, так что посвятить этой теме значительную по объему статью – дело естественное. Есть что обсудить. Например, чем дружба отличается от других типов межличностных отношений; каковы ее функции в современном обществе; на каких социально-психологических механизмах она держится; какое место занимает на шкале ценностей современных россиян.

Я позволю себе просто порассуждать “на заданную тему”, опираясь на статью Ирины Шмерлиной и приведенные в ней высказывания респондентов, на другие тексты на эту же тему, которые приходят на ум. Это не исследование, я не ученый, у меня нет обязательств давать исчерпывающий обзор литературы, и все же я приношу извинения за то, что список предъявленных идей и исследований будет заведомо неполон. Впрочем, думаю, он достаточен для нескольких мыслей по поводу дружбы как социального института и социально-психологического феномена.

“Ты мне друг или кто?”

Оказывается, в русском языке, в отличие от других языков мира, есть множество ответов на вопрос “или кто?”

Оставим в стороне родственников и соседей – о них разговор особый. Возьмем только варианты

межличностных неродственных отношений. Австралийская лингвистка польского происхождения Анна Вежбицкая насчитала их пять (вместе с “другом”). Их окажется еще больше, если обратиться к диалектам, сленгу, если взять те же пять понятий, но со сдвигающими смысл определениями... Но пока хватит и пяти.

Что же такое *друг*? Участники исследования, о котором идет речь в статье Ирины Шмерлиной, прежде всего подчеркивали, что дружба – это отношения исключительной близости, вообще отношения исключительные, – противопоставляя их отношениям с приятелями, знакомыми и прочим более или менее близким окружением (“*Это святое!*”; “*Когда для друга готов сделать все, что в твоих силах, и даже больше*”; “*Когда можно жизнь отдать за другого, а остальное – все товарищи...*” и т. д.). Друг с самого начала отделен, выделен в окружении; с ним – отношения особые.

Это подтверждают внимательные наблюдатели, люди иной культуры. Вот что пишет, например, Хедрик Смит в книге “Русские”: “Их [русских] круг общения обычно более узок, нежели круг общения западных людей, особенно американцев, которые придают такое большое значение общественной жизни, но отношения между русскими обычно более интенсивны, требуют большего, оказываются более длительными и часто больше дают людям <...> Они вступают в дружеские отношения лишь с немногими, но этих немногих нежно любят.

¹ Социальная реальность. 2006. №№ 5, 6.

Западные люди находят насыщенность отношений, практикуемых русскими в своем доверительном кругу, и радующей, и утомительной. Русские... ищут себе брата по духу, а не просто собеседника. Им нужен кто-то, кому они могли бы излить душу, с кем можно было бы разделить горе, кому можно было бы поведать о своих семейных трудностях или о неладах с любовником или лю-

Общение с подругой ценно, но не накладывает таких жестких обязательств, не предусматривает такую степень эмоциональной близости, которая характерна для дружбы

бовницей, чтобы облегчить жизненное бремя и не отказывать себе в удовольствии вести бесконечную философскую борьбу с ветряными мельницами. Как журналист я нахожу это несколько щекотливым, поскольку русские требуют от друга полной преданности”.

Такие замечания во множестве рассыпаны в воспоминаниях и очерках иностранцев, которым приходилось подолгу жить в России и много общаться с русскими. Если по высказываниям участников массового опроса и дискуссий на фокус-группах трудно понять, говорят ли они о должном, излагают общепринятое представление о дружбе – или рефлексировать собственный опыт дружеских отношений, то наблюдения иностранцев определенно относятся к поведению, а не к представлениям, к реализуемой практике, в которую их – успешно или безуспешно – пытались вовлечь.

Из многочисленных характеристик дружбы попробуем вслед за исследователями, наблюдателями и участниками опросов и дискуссий на эту тему выделить главные (отмеченные, кстати, и толковыми словарями русского языка): взаимная помощь, поддержка, взаимное доверие, открытость, глубокая эмоциональная связь.

Интересна осторожная оговорка А. Вежбицкой по поводу “духовной близости”, которую приписывает дружбе один из толковых словарей: “не вполне ясно, что под этим понимается”. Исследовательница полагает, что “духовная близость” ука-

зывает “на область моральных суждений”, что “в русской культуре от *друзей* ожидается согласие, когда речь идет о важных вещах, в отношении того, что «хорошо» и что «плохо» <...> Принимая во внимание другие свидетельства того, что для русской культуры важны абсолютные моральные суждения, мысль о том, что моральное единство такого рода считается необходимой составной частью русской «дружбы», кажется привлекательной; однако вопрос о том, действительно ли это необходимый компонент значения слова *друг*, я бы предпочла оставить открытым”.

Обратим внимание: исследовательница подчеркивает, что говорит о дружбе исключительно в понимании русских.

Следующая ступенька в межличностных неродственных отношениях – *подруга*. Это не женский род от слова “друг” (женщина может быть “другом” во всей полноте и эмоциональной насыщенности русского понимания этого слова; “она – мой друг” говорят не так уж редко). Если исключить употребление слова *подруга* как аналог английского *girlfriend* и в устойчивом сочетании “подруга жизни”, *подруги* – женщины, которые вместе участвовали в каких-то общих событиях, провели вместе некий довольно значительный отрезок жизни (*школьные подруги, подруги детства*); общение с *подругой* ценно, но не накладывает таких жестких и всеобъемлющих обязательств, не предусматривает такую степень эмоциональной близости, которая характерна для дружбы. Главное в отношениях с *подругой* – нечто вместе пережитое. Предельная открытость, полное доверие – это к другу; о *подруге* можно даже не быть слишком высокого мнения.

С *приятелем* отношения приятельные, но при определенной дистанции; пожалуй, главное в них – ощущение эмоционального комфорта и возможность приятно провести время. Кстати, ни то, ни другое не обязательно для дружеских отношений: друзья могут “спорить до хрипоты”, могут ссориться (прекрасно отдавая себе отчет в том, что их отношения не прекратятся), могут говорить друг другу весьма неприятные вещи (иначе неосуществимо требование полной открытости). *Приятеля* в таком случае просто “оставят”, сменят его на другого, что обычно

не представляет трудности. Именно *приятелей* и *знакомых* обычно противопоставляют друзьям, о чем свидетельствуют и цитаты, приведенные в статье Ирины Шмерлиной.

Товарищ – не как советский заменитель “сударей” и “господ”, а как определенный тип межличностных отношений – человек, участвующий в одном со мной деле; некоторые словари добавляют к этому еще и общность взглядов, позиций. Это люди общей судьбы, даже не обязательно общей деятельности: “товарищ по несчастью”. Слово это, сильно дискредитированное в советское время, тем не менее не утратило своего первоначального значения, что само по себе симптоматично: значит, в этом понятии есть особая потребность (Вежбицкая называет его одной из русских “фундаментальных категорий”). Мне кажется, оно чаще употребляется во множественном, а не единственном числе, причем

множественное *“товарищи”*, как и в случае с “друзьями”, означает не столько набор разных людей, существующих раздельно вокруг меня, сколько некое более или менее единое множество, то есть это понятие собирательное. Коллеги могут быть – но могут и не быть товарищами, как и однокурсники, одноклассники, участники совместного похода. Отношения между ними необязательно предполагают особую близость и доверительность, характерную для друзей, но непременно предполагают взаимопомощь. Товарищи в горах спасают друг друга, порой сильно рискуя; они собирают деньги, чтобы поддержать не слишком близкого человека, однако товарища по несчастью; рискуя положением, а может, и свободой, они являлись на похороны видного диссидента, не считая при этом себя его друзьями. В таких отношениях особую роль играет солидарность. Вместе с тем выбор товарищей ограничен определенными обстоятельствами, той самой “общностью судьбы”, которая сужает выбор.



Наконец, понятие *знакомый* вряд ли нуждается в особых разъяснениях; заметила бы только, что именно оно чаще других сопровождается определением “хороший знакомый”, “давний знакомый” – чтобы выделить человека из других, не наделяя его вместе с тем особой близостью, особыми правами и обязательствами.

Друг – не friend

В английском языке все это богатство оттенков покрывается одним словом – “friend”. Тем не менее частота употребления слова “друг” в русском намного превосходит частотность “friend” в американском английском (в 1977 году в русском зафиксировано 817 употреблений на 1 миллион, а в американском английском – 298). Много выше в русском и частотность абстрактного существительного “дружба”: 155 против 27 в американском английском и 8

в английском для слова “friendships”. Ясно, что “друг”, “дружба” – слова из самых важных в русском лексиконе.

Современный американский “друг” – это скорее российский “приятель”: с ним хорошо проводить время, друзей непременно должно быть много, какие-то обязательства по

отношению к другу могут быть – а могут и не быть. В 1974 году американский социолог Паккард провел опрос на эту тему. Он спрашивал, в частности: “Сколько по-настоящему близких друзей (в отличие от случайных знакомых или просто друзей) живет не далее пяти миль от вашего дома?” Так и спрашивал: “really close friends”, чтобы исключить неблизкие и поверхностные отношения. Самих настоящих друзей поблизости от дома американцы насчитали от трех до шести. Сколько же у этих людей было друзей вообще? Тот же Паккард в книге о переездах в Америке пишет: “Человек, который переезжал 16 раз за 22 года брака, утверждал, что приобрел по крайней мере нескольких близких, постоянных друзей в каждом месте”.

Получается, у этого человека таких друзей (тех самых “close friends”, которые обзавелись уточняющим определением, чтобы не путать их с просто друзьями) по меньшей мере 50! Есть и другие свидетельства того, что современный американец считает близких друзей дюжинами...

Для нашего человека выражение “делать друзей” звучит, мягко говоря, диковато; для американца *to make friends* – дело естественное и правильное: обилие friends свидетельствует о твоей популярности, а способность быть популярным ценится в американском обществе.

Но при этом у американцев существует повышенная обязательность по “социальным долгам”; повышенные, по сравнению с нами, обязательства по отношению к незнакомым или малознакомым людям, которым непременно нужно помогать по первому зову; особая ценность сохранения “эмоционального комфорта” любого, даже случайного, собеседника, тем более – коллеги или соседа, поэтому американца с детства учат много улыбаться

и ни в коем случае не говорить неприятных вещей. И ценность отношений жены и мужа (то, что в лексиконе консерваторов обозначается словами “семейные ценности”, но в значительно меньшей, чем у нас, степени распространяется на взрослых детей и престарелых родителей) у американцев, кажется, исключительно высока. Короче говоря, дружба в американской культуре включена в иную по сравнению с нашей структуру отношений (наверное, в английской, французской, уж точно – в японской культуре тоже).

Все это не значит, что дружба как таковая, в нашем ее понимании, у западных людей отсутствует: сами попытки все новыми и новыми дополнительными определениями все-таки произвести некое различие друзей и приятелей говорят о потребности в таких оттенках смысла. Однако можно сказать определенно, что у них нет нашей сосредоточенности на отношениях такого рода, дружеские отношения, по-моему, не имеют высочайшей ценности, как у нас. И дело тут далеко не только и даже не столько в традициях русской культуры, сколько в актуальности этих отношений для нашей жизни – недавней и современной.

Друзья, родственники и соседи

Я журналистка и могу рассказать только об исследованиях, уже проведенных другими людьми. Иногда берет досада: прекрасная тема, а исследования нет, его можно только вообразить. Вот я и хочу вообразить некое исследование о дружбе – может быть, его давно уже провели, только я об этом не знаю; а может, кто-нибудь заинтересуется моими фантазиями и действительно его проведет.

По всем правилам сначала положено описать некий контекст, в котором исследование обретает смысл. Поэтому – немного об общеизвестном.

И Ирина Шмерлина, и участники описываемого ею исследования постоянно сопоставляли дружбу с отношениями между родственниками и соседями. Родственные отношения в таких случаях служат эталоном близости (чрезвычайную близость дружеских связей под-



черкивают, говоря что-то вроде: друг мне ближе родственника), соседские – используются для противопоставления: тоже всегда рядом, а совсем другое дело. Только одна из участниц фокус-группы не без удивления отметила – как отмечают странности жизни первобытных племен – что в деревне соседство считается важнее дружбы. Загните палец: замечание очень важное.

Поначалу эти сопоставления кажутся не слишком корректными, поскольку и сосед может стать другом, а может остаться только знакомым (или незнакомым), и дядя может оказаться по-человечески ближе отца, а в большой многопоколенной патриархальной семье наверняка была представлена богатейшая гамма отношений разной степени близости, откровенности, преданности.

Но как раз эта возможность “вложить” одно в другое, не растворяя, но сохраняя специфику и той, и другой систем отношений говорит о том, что мы имеем дело с системами разной природы, разными структурами, у каждой из которых свои механизмы функционирования, свое назначение, свои задачи и способы их решения.

Что принципиально отличает дружеские отношения от родственных? Родственные отношения не предполагают свободного выбора партнера(ов). Это данность, это системы аскриптивных статусов. Континуум межличностных отношений предполагает нарастание избирательности – от случайного знакомого до товарища по работе, каковым может считаться уже не всякий сослуживец, до приятеля, компании с которым ты всегда можешь предпочесть другую компанию, до подруги, с которой сидел в детском саду на соседних горшках, при этом с другой стороны сидела девочка, имя которой ты не вспомнишь. Наконец, друга – выбирают, в идеале – на всю жизнь, но обязательно выбирают.

Отношения в семье были сильно ритуализованы, а поведение – регламентировано до мелочей. Свободы в старом патриархальном мире, как известно, было намного меньше, чем в современном обществе. Всякого рода эмоционально-психологические тонкости отношений не имели такого значения, как сегодня: предписывались не столько чувства, сколько поступки. Внешний контроль, мгновенные санкции со стороны членов се-

мьи, собственная убежденность в том, что поступать следует, “как принято”, “как деды завещали”, “как учили отец и мать”, обеспечивали воспроизводство этой системы отношений. Человек здесь выступал не сам по себе, но как представитель семьи, клана – то есть общностей, автоматически обеспечивающих ему защиту при столкновении с любыми внешними силами, будь то природный катаклизм или “наезд” со стороны чужаков.

Все это общеизвестно; но есть некоторая неопределенность с ответом на вопрос, насколько в таком патриархальном мире в принципе были возможны собственно межличностные отношения. Они возможны только между личностями – именно потому, что предполагают свободный выбор и личную (а не коллективную) ответственность за взятые на себя обязательства. Значит, ответ зависит от того, считаем ли мы личность, способную на такой выбор и такую ответственность, складывающейся постепенно и в определенных социальных и исторических условиях, – или склоняемся к тому, что способность человека к выбору дана ему изначально, изначально предполагает наличие этой самой личности.

История человечества многократно описана как история постепенного выделения человека из “роевой” жизни племени, общины, как история нарастания его автономности. И среди наиболее популярных сюжетов, иллюстрирующих этот процесс, – судьба соседства как социальной общности.

Помните, палец загибали? Разогните.

Соседи в патриархальной деревне были членами одной общины с совместным владением землей и выборным управлением. Всем миром решали, когда пахать, когда сеять, все знали, как справлять свадьбы и проводить похороны, как праздники отмечать и за девушками ухаживать. Малейшее нарушение тут же замечалось, обсуждалось и осуждалось, и такой жесткий внешний контроль не тяготил, он был в порядке вещей. Зато помимо общих работ предусматривалась и обязательная взаимопомощь. Тоже своего рода страховочная сеть, сотканная из взаимных обязательств и взаимного контроля. Теплый, тесный, душноватый локальный мир, вырвавшийся из которого в большой город, человек

вдруг ощущал себя беззащитным, никому не нужным, брошенным.

В городе тоже были соседи, и в старых городах было соседство как общность, чаще всего подкрепляемая профессиональной цеховой солидарностью, – не зря раньше в городах, как правило, люди одной или смежных профессий селились рядом. Но в ходе постепенной смены внешнего социального контроля на внутренний терялся социальный смысл соседства, с соседней снималась ответственность за каждого члена сообщества. Соседство в мегаполисе становится совокупностью людей, объединенных исключительно местом жительства. Именно поэтому упомянутую выше участницу фокус-группы, горожанку, так удивило, что в деревне соседи могут считаться важнее друзей.

Вытеснение прежних отношений происходит очень постепенно и, если можно так выразиться, неравномерно: одни жители одного и того же дома могут исповедовать старые принципы сообщества, другие – не признавать никаких прав соседней на вмешательство в свою жизнь. Очевидно, что отношения нового типа распространяются от мегаполисов к крупным и средним городам, оттуда – к малым поселениям, оттуда – к деревне; но это опять-таки общий вектор развития, имеющий множество исключений.

Частота употребления слова “друг” в русском намного превосходит частотность “friend” в американском английском (в 1977 году в русском зафиксировано 817 употреблений на 1 миллион, а в американском английском – 298)

Все это вместе составляет пеструю картину общества, разнородность фрагментов которого создает некий дополнительный объем социальной жизни. Нормы и ценности, в принципе принадлежащие разным системам, перемешаны даже в сознании и поведении одного человека, а степень приверженности к той или иной системе сильно разнится от человека к человеку.

Принято противопоставлять друг другу пронизанность традиционных отношений личными связями – и безличность повседневного городского общения; личный характер обязательств, контроля и ответственности – и формализованные системы должностных иерархий, формальную прописанность поведения в стандартных ситуациях врача и пациента, пассажира, контролера и водителя, покупателя и продавца. Но между этими двумя огромными структурами есть пространство современных личных – межличностных – отношений, особая система.

Письмо другу из прошлого

Теперь, кажется, пора сформулировать гипотезу воображаемого исследования.

Пункт первый. Дружба – форма межличностных отношений, которая сложилась или, по крайней мере, приобрела особую актуальность в период распада традиционных патриархальных систем, частично взяв на себя функции распадающихся отношений (защита, поддержка), частично реализуя новые функции (доверительность общения, сотрудничество в выработке новых идей, новых норм и ценностей, новых стратегий поведения).

Особенно остро в друзьях нуждались люди, сознательно или полусознательно пытавшиеся вырваться из традиционных отношений, противопоставлявшие себя старшим поколениям, не принимавшие их “заветов”. Интересом к личностям такого типа проникнут романтизм – с его культом дружбы. Таких типажей много во французских романах; это, скажем, персонажи “Человеческой комедии” Бальзака. Но, возможно, еще раньше такие отношения сложились и стали необычайно высоко ценимы в странах, которые раньше других продвинулись на пути к обществу современного типа (точнее – одного из современных типов): в Великобритании и Соединенных Штатах Америки.

Анализ множества английских и американских текстов XVI–XVIII веков показывает, что отношение к дружбе в англосаксонском мире той эпохи практически совпадало с нашим.

Как и в русской культуре, прежде от друга ждали помощи в беде, верности, преданности, дове-

рительных отношений. У англосаксов даже поговорки и пословицы на эту тему были такие же, как у нас. “A friend is never known till a man hath need” (друга не узнаешь, пока не попал в беду) – это пословица, предъявленная читателям Джоном Кейвудом в 1541 году, то есть к тому времени ставшая вполне общим местом. “A friend is not known but in need” (друга узнаешь только в беде), вторит ему Джордж Меритон в 1683 году. От противного о том же самом – поговорки “fair weather friend” (друг только на время хорошей погоды), summer friend (летний – ненадежный – друг) и так далее.

“Будь учтив со всеми, но близок с немногими и хорошенько испытай этих немногих, прежде чем удостоить их своего доверия, – писал Джордж Вашингтон в письме 1783 года. – Подлинная дружба – это растение, которое растет медленно, и она должна подвергнуться враждебным ударам и выдержать их, прежде чем заслужит это наименование”.

“Что такое друг? – спрашивал Фрэнк Крейн в трактате «Определение дружбы» XIX века. – Я расскажу вам. Это человек, с которым вы посмеете быть самим собой”.

Итак, историческое происхождение и культивирование дружбы в определенных социокультурных обстоятельствах – первый пункт гипотезы. Материалом могут стать, наряду с другим, такие документы, как письма Белинского друзьям и их ответы, которыми они обменивались, только что расставшись до завтрашней встречи, письма на многих страницах, запоздалые аргументы только что гремевших споров; западноевропейская литература XIX века, в которой описывался уже совершенно сложившийся и высоко ценимый тип отношений. Кстати, на этом материале можно описать разные варианты дружбы, которых, очевидно, не меньше, чем вариантов любви у Эриха Фромма: отношения собственнические и самоотверженные, иерархические и равные, инструментальные с одной стороны – и жертвенные с другой, и так далее, и так далее. Эти варианты точно и без романтической идеализации описаны Бальзаком, Диккенсом и прочими классиками. Их хорошо бы обсудить в дискуссиях на фокус-группах с современной молодежью, прежде как-нибудь ослабив их желание говорить возвышенными штампами.

Пункт второй: высокая ценность дружбы в русской и советской культуре частично может быть объяснена подавлением всех остальных систем общественной солидарности и любых форм свободной общественной жизни. В дореволюционной России – как и в других странах – это было связано с постепенным распадом традиционных систем

Чем выше образование – тем меньше людей, признавших, что у них нет друзей. Возможно, люди с высоким образованием более зависимы от общепринятой в интеллигентной среде системы ценностей и гораздо неохотнее, чем люди с невысоким уровнем образования, признаются в своем несоответствии принятым в этой среде нормам

отношений, в советской – резко усугублено противостоянием личности и тоталитарного государства и огромной опасностью такого противостояния для отдельного человека. К этому следует присовокупить сознательную политику советского государства на атомизацию общества, общий кризис доверия людей друг к другу – при особенно высокой потребности сохранения доверительных отношений, уверенности в помощи, поддержке.

Прочность дружеской страховки должна быть тем безусловней, чем больше опасность. Тоталитарное государство пронизано не только слежкой спецслужб, но и взаимной добровольной слежкой граждан, а немилость властей непредсказуема, поскольку логически и тем более юридически не мотивирована, поэтому напряжение опасности в нем – постоянно и потребность в страховке – тоже.

К сожалению, я ничего не знаю о дружбе интеллигентов в гитлеровской Германии. Я бы с огромным удовольствием прочла об исследовании дружеских связей в тоталитарных обществах, а также в нормальных западных обществах во время оккупации и Сопротивления – по многочисленным воспоминаниям, письменным и особенно устным, по опросам среди тех, кто еще остался. Легко предположить, что культ дружбы в интел-

лигентской среде оказался столь долговечен благодаря – по крайней мере отчасти – нашим историческим несчастьям. Грустно сознавать, что возможных собеседников для такого рода исследований становится все меньше и меньше, а исследований на эту тему тоже больше не становится.

“Друзья” – это уже особая социальная структура, помогающая выживать в трудных условиях, при серьезных политических, материальных, интеллектуальных, культурных ограничениях. Выживать и сохранять себя как личность. Интересно было бы узнать, как эта структура самовоспроизводилась и функционировала на разных этапах советской и постсоветской истории.

Еще интереснее было бы рассмотреть, какие функции, кроме защитной, выполняла эта структура. Например, тесные дружеские кружки на определенном этапе развития общества становятся главным, а может быть, и единственным источником социальных и нравственных инноваций, поскольку именно в дружеских спорах, обсуждениях, оценках, осуждении одних моделей поведения и утверждении других рождаются нормы, соответствующие новым задачам и новым условиям. В современном обществе условия, “правила игры” меняются постоянно, особенно если говорить о временах обвального устаревания норм и ценностей ушедшей эпохи.

Друзья познаются...

Пункт третий нашего воображаемого исследования.

Думаю, разные люди в разной степени способны на дружбу, и дружеские отношения вовсе не настолько распространены среди наших современников (в поколениях наших отцов и прадедов – тоже), как принято об этом думать. Во-первых, это отношения между личностями с достаточно богатым внутренним миром, с развитой способностью мыслить и чувствовать. Дружба – это взаимное глубокое доверие; как ми-

нимум надо иметь что доверить. Я полагаю, и потребность в доверии такого рода тоже предполагает определенную степень развития личности.

Во-вторых, дружба, особенно в нашей культуре, – система жестких взаимных обязательств. Не каждый человек готов взять на себя такие обязательства (у нас и ответственность за себя самого не слишком развита). Возможно, поэтому (и еще потому, что такая готовность подвергалась слишком частым и слишком суровым испытаниям) столь часто встречается у нас сюжет обманутых ожиданий в дружбе.



Отчасти это подтверждается в исследовании И. Шмерлиной, когда она обращается к обычной социологической процедуре – выясняет зависи-

мость наличия друзей от возраста, образования и места жизни. Автор пишет: “Данные <...> опроса свидетельствуют о том, что дружба широко распространена в разных слоях населения. Друзья или, по крайней мере, один друг есть у большинства людей, независимо от возраста, образовательного или имущественного

статуса, пола или места проживания”. И, завершая эту часть, повторяет: “Ни в одном из рассмотренных случаев нет оснований говорить о детерминирующем влиянии какого-либо фактора на наличие или отсутствие у человека друзей. Речь идет не более чем о слабых зависимостях”.

Вроде бы правда: 84% опрошенных заявили, что у них есть друзья, и всего 16% – что их нет. Но дружба в нашей культуре была и до сих пор остается очень высоко ценимой и высокостатусной. Я не знаю, кого считали своими друзьями отвечавшие. Их ответы сами по себе – интересная информация, но, возможно, не всегда о том, сколько у них друзей на самом деле, а порой о том, сколько друзей, как они считают, необходимо иметь.

Теперь займемся поразительной откровенностью тех, кто признался, что друзей у них нет. Вот тут обнаруживается жесткая зависимость: чем выше образование – тем меньше людей, признав-

шихся, что у них нет друзей. Возможно, это правда. Возможно также, что люди с высоким образованием более зависимы от общепринятой в интеллигентной среде системы ценностей и гораздо неохотнее, чем люди с невысоким уровнем образования, признаются в своем несоответствии принятым в этой среде нормам. Это непринципиально. Важно другое: уровень образования косвенно связан с уровнем развития личности и прямо связан с принадлежностью к определенной социальной среде, в которой ценность дружбы, по моему, особенно высока. Посмотрите на цифры: в том, что у них нет друзей, признались 51% респондентов с образованием начальным и ниже, 30% – с неполным средним и всего 10% людей с высшим и неоконченным высшим образованием. Ничего себе “слабая зависимость”!

Интересный результат получился и при сопоставлении жителей мегаполисов, у которых нет друзей, с такими же жителями больших и малых городов и сел: 7% против 18%! Тут мы соприкасаемся с огромным накопленным социологами материалом по урбанизации, который очень хотелось бы рассмотреть под интересующим нас углом зрения – можно не ограничиваться литературными и историческими текстами, а опираться на развитую теорию и практику социологических исследований. Может быть – конечно, может и не быть, но я надеюсь, – перед нами предстанет сам процесс постепенного вытеснения традиционных отношений современными межличностными. Легко предположить – и это тоже часть нашей гипотезы, – что человек, оказавшийся погруженным в мир анонимных и формализованных отношений, начинает выстраивать вокруг себя (сам выстраивать, ничего такого ему не дано) поле личностных связей разного уровня, потому что испытывает в этом острую потребность. Дружеские, приятельские, товарищеские отношения необходимы ему в той или иной конфигурации на разных этапах личной биографии; знать бы еще, какие именно и на каких именно этапах.

Наконец, пункт последний нашей гипотезы, который, как мне представляется, очень важно проверить.

Проследившая американский путь постепенной девальвации некогда высокой ценности, Анна Веж-

бицкая приходит к выводу: логика исторического развития такова, что США, дальше других продвинувшиеся в этом развитии, демонстрируют нам наше будущее. Исключительное положение дружеских отношений в российской и советской жизни связано с исключительностью исторической судьбы страны; по мере нормализации жизни, развития в России всего богатства возможных общественных связей, они со временем потеснят связи межличностные и снизят их значение.

Мало того что такой вывод мне не нравится – я в него не верю. Как не верю в одну-единственную столбовую дорожку этого самого исторического развития. Мне кажется, культура человечества содержит в себе огромное количество разных вариантов исторической судьбы.

Конечно, пока это только декларация. У меня очень мало материала, который хотя бы условно можно считать доказательством. Но по моим наблюдениям – личным, а не исследовательским, – молодые люди, почти не заставшие советской власти, чуждающиеся политики и глубоко к ней равнодушные, занятые семьей и карьерой, ориентируются в странном и только складывающемся на их глазах и с их участием мире исключительно по дружеским связям. Они берут на работу друзей не только потому, что с друзьями работать приятнее, но еще и в большей степени потому, что доверяют только друзьям, а к работе относятся серьезно. В критические моменты они апеллируют к друзьям и твердо рассчитывают на их помощь. Они не время от времени заглядывают друг к другу в гости, как это принято, скажем, в Америке, они просто живут вместе практически изо дня в день – вместе ходят в кино, слушают музыку, ездят в отпуск, бесконечно разговаривают друг с другом по телефону.

Конечно, это мой личный опыт, весьма ограниченный. Но я действительно полагаю, что в неких общих рамках довольно ограниченного числа универсальных закономерностей каждая культура развивается по-своему, и уникальная ценность дружбы в русской культуре, уникальный социальный институт дружеских отношений стали неотъемлемой частью нашего варианта общественного развития.

Разумеется, все это еще надо доказать. ■

WAGTEPCAR



Пол, возраст, образование, род занятий, профессиональный статус, доход... Любой исследователь, который хотя бы раз занимался составлением анкеты, знает об этом стандартном наборе параметров, без которых не обходится ни одно исследование. В социологической повседневности кажется, что здесь не должно возникать никаких особых проблем. Раз все и **давно** пользуются более или менее одинаковыми формами вопросов, **следовательно**, можно расслабиться относительно всяких методических проблем: все проверено временем и опытом.

Однако опыт – это мы, это **наши рутинные исследовательские реалии**. Поэтому время от времени очень полезно задавать себе вопрос: а понимаем ли мы то, что знаем?

Предлагаемый текст возвращает социологический канон в проблемное поле методологии. Он представляет собой часть исследовательского проекта по тестированию стандартных социально-демографических вопросов и посвящен вопросам о профессиональном статусе.

Д. Рогозин, К. Мануильская

Тестирование вопросов о профессиональном статусе

Основной источник концептуальных описаний профессионального статуса – различные стратификационные теории, в которых переменные занятости и рода занятий играют ключевую роль в построении классов или страт. Так, широко известна схема, согласно которой профессиональная принадлежность различается по пяти группам: высокообразованные профессионалы; низкообразованные профессионалы, а также служащие, выполняющие рутинную работу; самозанятые люди; рабочие высокой и низкой квалификации; неквалифицированные рабочие [Erikson, Goldthorpe, Portocarero; цит. по: Stronks, et al., 1997. P. 594]. Нетрудно заметить, что в предлагаемом подходе совмещаются два пласта:

занятость и уровень образования, что указывает на тесную взаимосвязь данных параметров. Можно перечислить еще сотню других типологий, разработанных для отображения в исследованиях профессионального статуса, который в литературе часто отождествляется с более общей категорией – *социальным статусом*. Не останавливаясь на этой теме подробно, скажем, что при всем разнообразии подходов¹ никем не оспаривается ключевая, системообразующая роль *профессиональной принадлежности* и *характера занятости* в формировании социального и тем более профессионального статуса.

Для тестирования были взяты два вопроса, регулярно используемые ФОМом в опросах. Первый

¹ Нам представляется справедливой систематизация, предложенная В. И. Карасиком. Он различает первичное, сущностное измерение и вторичное, производное. К первой группе он относит пол, возраст, национальность, социальное происхождение, а также образование, профессию, знание иностранных языков и т. д. Ко второй – место в социальных структурах, например статус на работе, в общественных организациях и добровольных сообществах [Карасик].

посвящен занятости респондента, включая вопрос о сфере деятельности; второй – служебному положению и должности (табл. 1). Оба они относятся к концепту социально-профессионального статуса респондента, поэтому можно их рассматривать как единый набор операциональных определений².

Не останавливаясь подробно на инструментари анализе, укажем, что вопросы рассматривались с двух позиций. Во-первых, изучались трудности, с которыми сталкивается респондент, работая с вопросом и готовя ответ, а также особенности восприятия вопросов. Во-вторых, тестировалась коммуникативная адекватность каждого вопроса – в какой мере формулировка вопроса приводит к произвольным содержательным смещениям в момент диалога между респондентом и интервьюером.

Одна из наиболее ярких особенностей вопросов о профессиональном статусе состоит в том, что они наталкивают респондента на рассуждения о собственной жизни, о достигнутом положении и перспективах гораздо чаще, чем (казалось бы) более подходящие для этого вопросы о месте в сегодняшней жизни и представлениях



о будущем. Если же говорить о тематических компонентах рассматриваемых вопросов, к ним относятся: рассказ о *трудоустройстве* (37% от 60 ответов на вопросы о статусе), рассуждения о *трудоустройстве, престижности профессий и профессиях* вообще (20%), а также *оценка себя как личности* (17%).

Свойство вопросов о профессиональном статусе “открывать” внутренний мир собеседника, подталкивать его к рассказу о себе можно трактовать двояко.

С одной стороны – как явное достоинство вопроса, позволяющего установить теплые, доверительные отношения с респондентом. Уже давно отмечено, что нет более благодарной темы для получения исчерпывающей информации о собеседнике, чем история его личной жизни, его семьи [Lazarsfeld. P. 33]. Пожалуй, первым обратил внимание на важность частной сферы Ф. Ле Пле. Он, начиная разговор с незнакомыми людьми, всегда расспрашивал о семейных историях, что позволяло не только преодолеть излишнее отчуждение, но и получить нужную информацию для точного понимания тех или иных слов и ответов человека [Higgs. P. 423]. Мы видим, что профессиональная карьера составляет единое целое с частными, наиболее дорогими и значимыми для человека событиями. Соответственно, вопросы о занятости и профессиональной карьере вкупе с вопросами о семье и личной жизни можно использовать в специализированных исследованиях в качестве вводных конструкций, позволяющих преодолеть коммуникативные барьеры и найти общий язык с респондентом.

С другой стороны, развернутые ответы, вызывающие множество не связанных с непосредственным семантическим заданием тем, могут свидетельствовать и о недостаточном качестве вопроса, недоработках в методике. Собственно, а почему вопросы о социальном статусе провоцируют респондента на беседу, если произнесен достаточно лаконичный вопрос и предложена карточка с вариантами ответов?

² Поскольку опрошено всего 30 человек, каждому задано по два вопроса, мы имеем 60 единиц наблюдения, отображающих профессиональный статус участников нашего исследования. Единица наблюдения – артикулированный анкетный вопрос.

Респонденты легко рассказывают о своей трудовой деятельности, сообщают подробную информацию о месте и особенностях текущей работы:

“Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*”

Респондент: *В настоящее время я помогаю своему мужу в продаже недвижимости. Делаю документы с помощью компьютера, вот опрашиваю клиентов, разговариваю с клиентами, даю рекламу и так далее”.*

Нередки случаи, когда в ответе присутствует повествование о прошлой или предшествующей трудовой деятельности:

“Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*”

Респондент: *Ну, в настоящее время я пенсионер, домашняя, как это, ра... домашняя хозяйка. Последнее время работала в школе. Преподавала мировую художественную культуру и историю, начиная с пятого по девятый класс. Историю СССР”.*

Чаще о прошлых работах рассказывают временно неработающие или пенсионеры. Работа – сильнейший фактор для формирования социальной идентичности, и это хорошо прослеживается во всех интервью. Социальное “я” определяется не семьей, друзьями, прочитанными книгами или полученным образованием, а *социальным статусам*, настоящей или прошлой должностью, значимостью и объемом выполняемых работ. Другими словами, работая, участвуя в трудовой деятельности, человек не просто достигает каких-то успехов в жизни, он становится социальным агентом и формирует свое социальное “я”, систему представлений о себе и своей роли в этой жизни и в этом мире.

“Респондент: *Я должна Вам сказать, что, имея вот это среднетехническое образование, я считаю себя, ну, лидером. Я умею руководить. И я последние 10 лет своей трудовой деятельности была начальником пионерского лагеря, лучшего в Тимирязевском районе.*”

Интервьюер: *Большая ответственность, наверно.*

Респондент: *У меня было детей 600 человек и обслуживающего персонала 150. И вот ла-*

Табл. 1. *Вопросы о профессиональной принадлежности и характере занятости*

1. КАКОВ ОСНОВНОЙ РОД ВАШИХ ЗАНЯТИЙ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ? (Карточка, поз. 1–11. Один ответ)	
1.	работа в сельском или лесном хозяйстве
2.	работа в сфере промышленного производства
3.	работа в строительстве, на транспорте, связи
4.	работа в системе государственного управления
5.	работа в области культуры, науки, образования, здравоохранения, информации, финансов
6.	работа в сфере услуг, торговли, коммунальном хозяйстве
7.	военнослужащий, работник правоохранительных органов
8.	пенсионер(-ка) — переход +2
9.	домохозяйка — переход +2
10.	временно не работающий(-ая), безработный(-ая) — переход +2
11.	учащийся, студент(-ка) — переход +2
12.	другое
2. КАКОВА ВАША ДОЛЖНОСТЬ, СЛУЖЕБНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ? (Интервьюер! В. № 2 не задавать тем, чьи ответы на В. № 1 совпали с одной из позиций 8–11. Карточка, поз. 1–4. Один ответ)	
1.	руководитель, зам. руководителя предприятия, учреждения
2.	руководитель подразделения, специалист
3.	служащий, технический исполнитель
4.	рабочий
5.	другое

герь был лучший в Тимирязевском районе, до тех пор... Но сейчас, говорят, его уже даже не существует. Распродали, куда-то дели...”

Понимание сложности измерения такой переменной, как социальной статус, довольно распространено в социологической среде. Так, Блейлок замечает, что для решения данной задачи прямые вопросы в форме номинаций социального и профессионального статуса целесообразно заменить на серию промежуточных, непрямых показателей, а теоретические гипотезы формулировать в терминах косвенных переменных, а не номинальных социально-демографических факторов.

Тогда род занятий индивида будет выступать как “причинный индикатор” других фиксируемых переменных – жизненного опыта, знаний, умений [цит. по: Девятко. С. 106, 109]. Профессиональный статус – сложный конструкт, “лобовая”, прямая операционализация которого может привести к существенным ошибкам.

Большинство респондентов рассматривают профессиональные достижения как показатель жизненной успешности, а выбор той или иной профессии – как возможность самореализации. Именно поэтому *расширение ответа* – с простого выбора из списка альтернатив до пространного рассказа о возможностях трудоустройства, значимости той или иной профессии, оценке своих успехов, оказывается *лично оправданно* и поэтому – естественно.

“Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*”

Респондент: *Я работаю на предприятии, Первый автокомбинат. Ну, мне нравится работа. Ну, такая очень тоже немножко нервная работа, работа с людьми, но мне все равно нравится. Ну и зарплата, конечно. Хотелось бы лучше”.*

Сказанного достаточно, чтобы показать, что вопросы о социальном статусе и социальном положении, входящие в стандартный набор социально-демографических характеристик, одновременно являются индикаторами социального самочувствия. То, как люди обосновывают свой от-

вет, дают дополнительные комментарии и реплики по поводу собственных суждений, служит превосходным материалом диагностики субъективного благополучия. Отсюда – предположение, что, возможно, разговор о собственной жизни, оценки благополучия семьи и возможных изменений в будущем предпочтительнее вести *в контексте вопросов о социальном статусе*. По крайней мере, составляя общий дизайн анкеты, есть резон располагать эти вопросы в одном смысловом блоке. Определить же последовательность вопросов можно лишь после дополнительного методического исследования.

Вернемся к разговору о вопросе, фиксирующем род занятий. Большинство респондентов воспринимают его как вопрос, направленный скорее на получение информации о *наличии профессиональной занятости*, нежели о характере занятости. Поэтому многие отвечают, что они “работают”, “учатся” или “вышли на пенсию”.

■ Пример 1

“Интервьюер: *Скажите, каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*”

Респондент: *Работаю.*

Интервьюер: *В какой области?*

Респондент: *В медицине”.*

■ Пример 2

“Интервьюер: *Ваш основной род занятий в настоящее время?*”

Респондент: *То есть?*

Интервьюер: *Ну, ответьте на этот вопрос: Ваш основной род занятий в настоящее время?*

Респондент: *Работа и учеба”.*

■ Пример 3

“Интервьюер: «*Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*» – следующий вопрос.

Респондент: *Работаю. В какой сфере?*

Интервьюер: *Угу.*

Респондент: *Сфера деятельности – фирма. Нужно сказать, чем занимается фирма?”*



■ Пример 4

“Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*”

Респондент: *Ну как? Пенсионер, вот и все”.*

Однако исследователи, как правило, ожидают большего. Из предложенных закрытий вопроса мы видим, что работающему респонденту следует указать отрасль, к которой относится его предприятие (см. формулировку вопроса о роде занятий в табл. 1). Идентификация отрасли, к которой относится предприятие работодателя, – не только сложное, но зачастую и неадекватное когнитивное задание, поскольку респондент может не задумываться или даже не знать об отраслевой специфике. Интервьюер вынужден брать инициативу на себя и в ходе интервью буквально создавать ответ. Так, менее чем в половине ответов содержалась информация, достаточная для кодирования отрасли. В остальных случаях интервьюер вынужден задавать дополнительные, наводящие вопросы, никак не регламентированные в стандартной опросной процедуре.

Можно выделить две основные ошибки вопроса, связанные с недостатками операционализации – превращения концепта в анкетный вопрос. (1) Видна логическая неоднородность анкетного вопроса: в нем совмещены как минимум два вопроса – о роде занятий и отраслях промышленности, в которых трудится человек. (2) Формулировки закрытий об отраслях промышленности сделаны в терминологии нетипичной и непонятной для обыденной коммуникации. В результате возникает множество проблемных ситуаций – исследовательски проблемных, поскольку решение по той или иной нестандартной, требующей уточнений и расширенной коммуникации ситуации оставлено на интервьюера. Например, непонятно, какой вариант должны выбирать люди, занимающие несколько позиций на шкале социального статуса (работающие студенты или пенсионеры)? Ситуативные, случайные ответы не только искажают информацию о респонденте, но и представляют

собой аналитическую угрозу, если мы зададимся целью сформировать типологию по тем или иным группам, выделенным по критерию профессионального статуса.

Возможно, разговор о собственной жизни, оценке благополучия семьи и возможных изменений в будущем предпочтительнее вести в контексте вопросов о социальном статусе

“Интервьюер: *...У меня есть карточка. Работа и учеба. Вот здесь выберите один ответ по этой карточке.*”

Респондент: *Кто я такой?*

Интервьюер: *Ну, Ваш основной род занятий.*

Респондент: *Здесь только работа. Или здесь...*

Интервьюер: *Вы знаете, здесь все есть. Здесь много вариантов ответа. Вы...*

Респондент: *Ну вот одиннадцатый и второй³.*

Интервьюер: *Мне надо, чтобы Вы выбрали один вариант ответа.*

Респондент: *Ну, разумеется, одиннадцатый, пока только одиннадцатый.*

Интервьюер: *А почему все-таки предпочли одиннадцатый, а не другой вариант ответа?*

Респондент: *Потому что на первом месте все-таки учеба”.*

Представление о том, что мы измеряем наиболее важные для респондента статусы, не может быть принято, поскольку ни вопросом, ни методическими инструкциями к интервьюеру процедура установления важности не регламентирована. Любые ситуации, приводящие к свободной интерпретации вопроса, создают угрозу и всему инструментарию, поскольку интервьюер получает опыт вольного обращения с опросным инструментом.

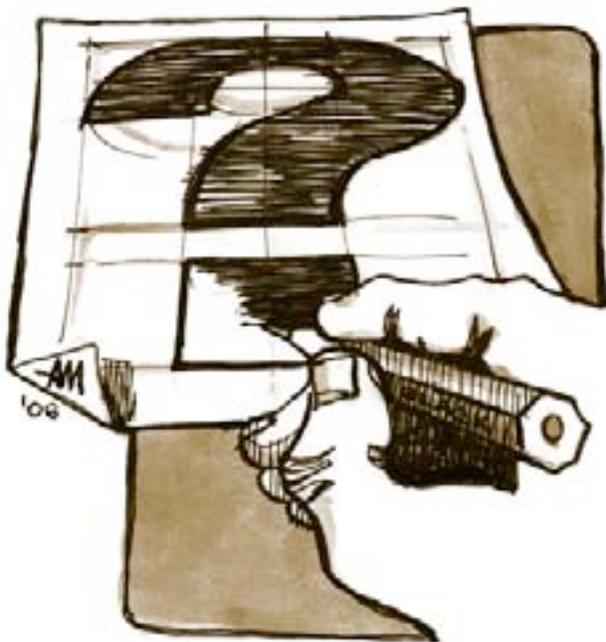
Кроме того, не всегда понятной респондентам оказывается группировка нескольких сфер

³ Учеба (11) и работа в сфере промышленного производства (2).

деятельности в одном закрытии (даже если за таким решением лежат определенные теоретические или методические соображения). Например, почему в одну рубрику попали такие сферы трудовой деятельности, как образование, медицина и финансы (закрытие 5), или же строительство, транспорт и связь? Насколько правомерны такие обобщения?

Очевидно, что желательно было бы разбить тестируемый вопрос как минимум на два. Одной переменной фиксировать **занятость** респондента: *“В настоящее время Вы работаете, учитесь, занимаетесь домашним хозяйством, временно не работаете или находитесь на пенсии?”* И варианты ответа: *работаю, учусь, занимаюсь домашним хозяйством, временно не работаю, пенсионер.* Вторую переменную сориентировать на **специфику** работы – с соответствующими закрытиями: *“Вы работаете по найму на частном или государственном предприятии, самостоятельно ведете бизнес, состоите на государственной или военной службе?”*

Мы сознательно отказываемся от принятой в Фонде “Общественное мнение” формулировки о роде занятий: *“Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?”* За кажущейся лаконичностью скрывается концепт “род занятий”, который без предъявления закрытий вызывает чрез-



вычайно вариативные ассоциации. В данном случае логичнее не предлагать респонденту абстрактных семантических конструкций и сразу перейти к перечню закрытий. Аналогичный вариант предлагается и С. Садменом и Н. Брэдберном, которые в категорию “род занятий” относят вопросы о специальности, а в качестве дополнительных – о способах оплаты труда [Садмен, Брэдберн. С. 191–194]. Кроме того, поскольку современный человек обычно исполняет несколько социальных ролей, осмысленно сделать вопрос альтернативным, то есть позволить респонденту выбрать несколько вариантов ответа.

Рассмотренные подходы – лишь один вариант операционализации, отражающий небольшую часть сложного концепта. С. Садмен и Н. Брэдберн, описывая специфику вопросов о занятости и роде занятий, приводят десяток вопросов, связанных множественными переходами и подробными инструкциями интервьюеру [Садмен, Брэдберн. С. 191–194]. Усложнение инструментария в данном случае более чем оправданно: интервьюер должен корректно подвести респондента к перечислению интересующих фактологических данных, а не поддерживать воспроизводство оценочных ситуативных суждений, “приблизительных” ответов респондента и огрублений, допускаемых интервьюером.

Теперь перейдем к вопросу о должности. По результатам тестирования предложенная формулировка практически не вызывает коммуникативных затруднений и представляется корректной. Респонденты легко формулируют ответы, однако сопоставление их с закрытиями вопроса уже может вызывать трудности:

Интервьюер: *Следующий вопрос. Скажите, пожалуйста, какова Ваша должность, служебное положение?*

Респондент: *А какие там работы? Я не начальник, нет.*

Интервьюер: *Ну, как называется должность – своими словами?*

Респондент: *Я кладовщик-оператор.*

Интервьюер: *А если бы предложил варианты следующие – что лучше всего подходит?*

Респондент: *Ну, наверное, третье.*

Интервьюер: *Ага, служащий. А это не специалист – оператор то есть?*

Респондент: *Нет.*

Интервьюер: *Нет, да?*

Респондент: *Но зам – очень сложно. Кстати, я была заведующей, замещала. Это сложно. Но справилась.*

Интервьюер: *А что, я просто не очень представляю себе, что представляет собой эта должность – кладовщик-оператор?*

Респондент: *Ну, то есть у нас ремонтируются машины, в ремонте. Вот у нас на складе запчасти, то есть я как – типа и бухгалтера тоже, веду учет запчастей, уход, расход, все на компьютере, но не выдаем.*

Интервьюер: *А почему Вы выбрали “служащий”, а не “специалист”? Потому что бухгалтерией занимается, безусловно, уж специалист, да, например? Не просто служащий. Вот тут смущает что-нибудь в этой карточке? Почему Вы к третьей позиции склонились, а не ко второй, скажем?*

Респондент: *Я больше люблю подчиняться, а не командовать”.*

Как видно из приведенного отрывка интервью, когда респонденту предлагается выбрать наиболее подходящий вариант из перечня закрытий, человек может испытывать затруднения, связанные с двойным измерением должностной стратификации: *власть*, которая раскладывается на составляющие *начальник / подчиненный*, и *компетенцию* – *специалист / исполнитель*.

■ Пример 1

“Интервьюер: *Следующий такой вопрос. Какова Ваша должность и служебное положение? Как бы Вы своими словами ответили, если бы...*

Респондент: *Ну, вообще, должность у меня – инженер, служащий, как бы.*

Интервьюер: *Понятно. А вот если вот такие варианты ответа были бы?*

Респондент: *Третий.*

Интервьюер: *Третий, тем не менее. А почему, например, не “специалист”? Инженер, он...*

Респондент: *Ну, тут как бы “руководитель подразделения, специалист” – в одном пунк-*

те. Я хочу сказать, наверное, больше технический исполнитель, чем... хотя у нас очень тонкая грань”.

Как правило, ответы на вопрос о должности оказываются чрезвычайно разнообразными и более детальными, чем того требуют задачи исследования

■ Пример 2

“Интервьюер: *Ваша должность, служебное положение?*

Респондент: *Маркетолог, так можно сказать.*

Интервьюер: *Выберите ответ по этой карточке.*

Респондент: *Ну, второе.*

Интервьюер: *Второе.*

Респондент: *Моего точного нет. Ну, второе.*

Интервьюер: *Почему выбрали все-таки второй вариант ответа?*

Респондент: *Ну, потому что больше всех подойдет, наверное. Потому что руководитель... то есть как бы есть и надо мной руководители, и подо мной, как бы я сам по себе, можно сказать, так что руководитель подразделения, как специалист, и это будет более точно”.*

К особенностям вопроса следует отнести еще одно обстоятельство. Варианты закрытий расположены таким образом, что создают представление о некоей иерархии, статусном расположении позиций, одну из которых должен определить для себя респондент. Поэтому для многих вариант ответа, в котором содержится слово “руководитель”, является отпугивающим, и, несмотря на то что респондент является скорее специалистом, соседство этого варианта в одной позиции с руководящей должностью вынуждает человека выбирать следующий по списку вариант – “служащий, технический исполнитель”.

Видимость ординарного уровня измерения – основной источник ошибок в вопросе о долж-

ности. Для большей точности и надежности инструмента измерения можно предложить более дробные закрытия, например:

1. Руководитель крупной или средней компании.
2. Руководитель небольшой компании, частный предприниматель.
3. Заместитель руководителя, начальник крупного подразделения.
4. Руководитель отдела, группы, проекта, бригады.
5. Ведущий специалист.
6. Служащий, преимущественно занятый умственным трудом.
7. Работник, занятый преимущественно физическим трудом.

Тем не менее предложенный ход отнюдь не отменяет необходимости новой апробации и тестирования логической однородности и непротиворечивости данной схемы.

Подытожим сказанное. Люди практически без затруднений отвечают на вопрос о должно-

сти и дают чрезвычайно разнообразные ответы. Как правило, ответы оказываются более детальными, чем того требуют задачи исследования: повар, менеджер по персоналу, кладовщик-оператор и пр. Люди готовы описать работу, рассказать о возложенных на них обязанностях и даже о своих установках и принципах относительно этих обязанностей. Все это – естественные элементы обыденного дискурса. Совокупный ответ содержит множество различий и по объему смысловых конструкций значительно превышает должностную классификацию. Ошибочно пытаться включить хотя бы часть из них в один вопрос.

Также ошибкой является приравнивание *концепта* к *операциональному определению*, то есть использование абстрактного понятия в качестве ходового слова в разговоре. Конкретизация в виде вариантов ответа, предлагаемых в карточке, лишь увеличивает смысловую нагрузку вопроса. В результате даже простые, привычные для многих темы становятся неоднозначными, вызывают затруднения и выходящие за рамки исследовательского замысла интерпретации. ■



Литература

- Деятко И. Ф. Диагностическая процедура в социологии. М.: Наука, 1993.
- Карасик В. И. Язык социального статуса. М.: Ин-т языкознания РАН, 1992.
- Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование опросного инструмента / Пер. с англ. А. А. Виноцкой. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2002.
- Erikson R., Goldthorpe J. H., Portocarero L. Intergenerational class mobility and the convergence thesis: England, France and Sweden // *British Journal of Sociology*. 1983. Vol. 34.
- Higgs H. Frederic Le Play // *Quarterly Journal of Economics*. 1890. Vol. 4. No. 4.
- Lazarsfeld P. F. Methodological problems in empirical social research // *Lazarsfeld P. On social research and its language* / Ed. and with introduction by R. Boudon. Chicago: The University of Chicago Press, 1993.
- Stronks K., Mbeen van de H., Bos van den J., Mackenbach J. The interrelationship between income, health and employment status // *International Journal of Epidemiology*. 1997. Vol. 26. No. 3.

Г. Хазагеров

Аргументы *ad hominem*, или “Ты меня уважаешь?”

Уолтон Д. *Аргументы ad hominem* / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002.

– Делать замечания незнакомым людям –
очень грубо! – наставительно сказала
Алиса. – Так меня учили!
Шляпа сделал большие глаза – видимо, это
замечание его сильно удивило. (Хорошень-
ко подумав, его можно понять!)

Л. Кэрролл. “Алиса в стране чудес”

Аргументы *ad hominem* (“к человеку”), именуемые в народной риторике “переходом на личности”, представляют собой тип аргументации, мало и путано освещенный в современной литературе и в то же время весьма часто используемый. Известный в России англоязычный словарь риторических терминов дает два значения для *argumentum ad hominem*: 1) оскорбление личности оппонента; 2) построение аргументации на знании личности оппонента [Lancham. P. 16].

Как видим, разведение двух значений проведено нечетко, а приводимый пример, как сказано в самом же словаре, реализует сразу оба значения. В качестве примера приводится остроумное высказывание У. Черчилля о К. Этли (британском премьер-министре в 1945–1951 годах): “Он был скромным человеком, при том что у него было много поводов быть таковым”.

Словарь также отсылает к статье о логических ошибках – *fallacy (logical)*, в которой выделяются два вида таких ошибок: формальные (нарушение правил силлогизма) и неформальные, куда входят *ad hominem*, определяющиеся здесь как “унижение личности говорящего вместо того, чтобы критиковать его аргументацию” [Lancham. P. 50].

В отечественной традиции эти аргументы либо отождествляются с психологическими доводами, либо рассматриваются как разновидность таких доводов. Так, в словаре “Культура русской речи”, единственном пока издании, сколько-нибудь полно отражающем риторическую терминологию, аргументы *ad hominem* не упоминаются вообще, но называются доводы к личности (*ad personam*), противопоставленные доводам по существу (*ad rem*) как психологические доводы – доводам логическим. Причем среди доводов к личности выделяются “доводы к личности в узком смысле слова”, к которым, судя по всему, и относится оскорбление оппонента. Эти доводы рассматриваются в словаре как нежелательные.

В классической риторике доводы *ad hominem* корреспондируют с четвертым статусом – “статусом отвода” (*translationis*), когда обвинение может быть отклонено ввиду той или иной несостоятельности обвинителя, скажем, его причастности к рассматриваемому преступлению. Предполагается, что этот статус является для защиты последней линией обороны. Этому соответствует такой пассаж из книги Дугласа Уолтона: “Иногда недостаток доверия к обвиняющему – единственное свидетельство, к которому может прибегнуть защита. Если нет возможности уцепиться за это обстоятельство, обвинение может оказаться неопровержимым” [Уолтон. С. 308]. Такой прием также оказывается весьма распространенным, например, в практике современного политического пиара. “Унижение личности говорящего вместо того, чтобы критиковать его аргументацию”, здесь

оказалось настолько типичным явлением, что получило специальное обозначение – “черный пиар”. Однако для Уолтона рассматриваемый тип аргументации не сводится только к этому случаю.

Книга Дугласа Уолтона написана с нормативных позиций, естественных для логика и характерных для так называемой прескриптивной, то есть предписывающей, риторики. Именно эти позиции заставляют автора взвешенно и дифференцированно подойти к аргументам *ad hominem*. Вообще же ключевым словом, характеризующим эту работу, можно считать слово “вдумываться”. Автор постоянно озабочен разведением понятий и казусов, установлением логических дистинкций – разведением сходных понятий. Что такое довод *ad hominem*? Какие разновидности доводов он включает? Всегда ли он недопустим или есть случаи, когда он коммуникативно оправдан? Вот вопросы, которыми все время задается автор. Именно это и делает его книгу чрезвычайно полезной и адекватной сегодняшней ситуации, причем российской ситуации – никак не меньше, а может быть, и больше, чем американской, которая и стимулировала появление этой книги.

Одна из зримых опасностей, грозящих сегодня нашей гуманитарной культуре, – культурный редукционизм, упрощенный взгляд на вещи, ведущий к синкретическому слиянию сложных нюансов в одном понятии. Это очень ярко проявляется в жаргонизации литературного языка. Жаргонное слово, будучи семантически емким, броским, эмоционально нагруженным, выглядит привлекательно и широко используется СМИ. Однако побочный эффект его использования состоит в том, что оно отучает нас вдумываться в сложности, то есть действует как раз в том направлении, которое противоположно основному пафосу книги Д. Уолтона. В условиях дефицита терминов жаргонизация проникает и во “второй этаж” дискурса – в нашу рефлексивность по поводу речи, способов убеждения аудитории и воздействия на нее. Приведенное выше выражение “черный пиар” – яркое тому доказательство. Употребляясь фактически на правах термина, то есть инструмента Познания, выражение “черный пиар” на деле является лишь метафорой-ярлыком, затемняющим риторический анализ публицистики. Само обозначение *ad hominem* (или за

его отсутствием – “переход на личности”) становится маркером, которым, игнорируя логические различия, можно метить и грешное, и праведное. В этом контексте полезность книги Уолтона представляется несомненной.

К сказанному надо добавить, что нормативный аспект в современной отечественной риторике представлен очень слабо. Это объясняется давним разрывом с традициями прескриптивной, то есть предписывающей риторики и закреплением ее функций за новой дисциплиной – “культурой речи”. При этом культура речи, что в общем-то естественно, не проявляет специальной заботы о логической стороне речи. В этом смысле нормативно-логическая ориентация переводных книг по риторике вызывает у неподготовленного российского читателя некоторое удивление. Возникает ощущение, что зарубежный автор вместо того, чтобы говорить об убеждающей силе того или иного аргумента и оценивать его психологическую силу, занимается установлением каких-то чуть ли не бюрократических дефиниций. Неподготовленному читателю становится скучно. К тому же он интуитивно чувствует, что восточноевропейская традиция никогда не была так строга к аргументам типа *ad hominem*, как традиция западноевропейская. Отсюда активное использование в аргументации категории характера, например, обширные психологические экскурсы, к которым прибегали русские судебные ораторы конца XIX – начала XX века. Чтобы оценить книгу Уолтона, такому читателю, скучающему над логикой и ждущему психологических чудес, придется преодолеть определенный культурный барьер. Однако, не преодолев этого барьера, он так и не сможет серьезно задуматься над феноменом аргументации *ad hominem* и обречет себя на поверхностное понимание проблемы – критиковать оппонента нельзя.

Особый интерес для российской аудитории может представлять заключительная глава книги Уолтона “Оценка аргументов *ad hominem*”, где уточняется само понятие “ошибка” – относительно аргументации. Автор противопоставляет погрешность в рассуждении вообще (*errors*) собственно ошибкам (*fallacies*) – как их недопустимому виду и подчеркивает важность распознавания

последних. Опираясь на понятие “диалектическая релевантность аргументации” (рассмотрение аргументации с точки зрения вклада в данный тип диалога), Уолтон показывает связь между типами диалога и оправданностью, релеванностью применения аргументов ad hominem. “Аргумент, релевантный в критической дискуссии, – справедливо замечает автор, – может быть нерелевантен в диалоге-исследовании” [Уолтон. С. 302]. Однако наряду с типом диалога в установлении диалектической релевантности играют роль такие факторы, как стадия диалога, цель диалога, аргументационная схема, последовательность предыдущих аргументов, речевые события. Вообще диалектическая релевантность аргументации – очень мощная категория, так как вооружает нас здоровым функциональным критерием. Ясно, например, что одни качества личности, пусть и заведомо отрицательные, никак не отражаются на надежности этой личности как партнера по диалогу, другие же, напротив, имеют к этой надежности прямое отношение. Если мы узнаем об авторе теоремы, что он плохо обходился с женой, это не может поколебать доказательства теоремы. Но если мы узнаем, что некто скло-

нен приводить недостоверные факты, а его аргументация зиждется именно на фактах, мы должны отнестись к этой аргументации по меньшей мере без полного доверия.

Книга Дугласа Уолтона “Аргументы ad hominem” требует внимательного, вдумчивого чтения. И все же это чтение нельзя назвать сложным. Книга написана живо и увлекательно, и каждый значительный поворот мысли подкреплен яркими примерами. Книга, безусловно, вооружит российского читателя аппаратом, необходимым для критического анализа убеждающих текстов, и поможет преодолеть поверхностные стереотипы восприятия аргументов ad hominem. ■

Литература

Культура русской речи. Энциклопедический словарь-справочник / Под общим руководством Л.Ю. Иванова, А.П. Сквородникова, Е.Н. Ширяева. М.: “Флинта”, “Наука”, 2003.

Уолтон Д. Аргументы ad hominem / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002.

Lanham R. A handlist of rhetorical of terms. Berkeley and Los Angeles: University of California press, 1968.

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Так говорил респондент...

– Что такое, по Вашему мнению, “валовой внутренний продукт”? Как Вы понимаете это словосочетание?

– Я не могу ответить на этот вопрос, такая информация является засекреченной.

– Как Вы понимаете выражение “общественные организации”? Что, по Вашему мнению, оно означает?

– Собираются и переживают за весь народ.

– Назовите, пожалуйста, проблемы, которые Вас беспокоят, мешают жить Вам и таким людям, как Вы, живущим в вашем регионе.

– Нестабильно работает спиртзавод.

– К каким именно положительным последствиям приведет смягчение наказаний за незначительные уголовные преступления?

– Улучшится благосостояние народа.

– По Вашему мнению, какие люди или группы людей, наделенные властью, чаще всего обманывают рядовых граждан?

– ЗАГС.

– Почему Вы считаете, что, выходя замуж, женщина обязательно должна брать фамилию мужа?

– Чтобы знать, чья она жена.

– На Ваш взгляд, что улучшилось за последний год в России?

– Погода.

(Из опросов ФОМа)

И. Климов

Выписки из книги

Д. Уолтона “Аргументы ad hominem”

После прочтения книги Дугласа Уолтона остается отчетливое ощущение небольшого “открытия”: в наших повседневных диалогах всегда явно или неявно присутствует аргументация ad hominem – аргументы к человеку. Хотим мы этого или не хотим, но раз уж нашими партнерами и собеседниками являются люди и личности, сам этот факт оказывает структурирующее воздействие на нашу риторiku и систему аргументации. Предлагаемый ниже отрывок из книги Дугласа Уолтона представляет собой выписки из нескольких глав: из первой главы, посвященной базовым понятиям и видам аргументов ad hominem, из глав третьей и пятой, где обсуждаются понятия, без которых невозможна теория аргументации: “личность”, “характер”, “позиция”, и из главы седьмой, предлагающей некоторые подходы к оценке обоснованности и релевантности аргументов ad hominem.

Главы публикуются со значительными сокращениями и сопровождаются своего рода тематическим указателем [в квадратных скобках] – конспектом наиболее важных утверждений и доводов автора. Мы убрали большую часть обоснований, примеров и доказательных выкладок, содержательные повторы и указания на другие разделы книги и, кроме того, многочисленные библиографические ссылки на профессиональную литературу и публикации в журналах и газетах. Мы стремились дать общее представление о подходе и поднимаемых проблемах, а все недостающие компоненты можно найти в опубликованном в 2002 году оригинале.

[Аргументы ad hominem – дискредитация доводов через дискредитацию личности]

Аргументы ad hominem, или аргументы, связанные с негативной оценкой личности, часто являются непосредственной защитной реакцией на любой новый и сильный аргумент в споре, особенно если затронуты личные интересы и эмоции перехлестывают через край.

Когда в 1962 году впервые вышла “Молчаливая весна” Рейчел Карсон, классическое произведение о проблемах окружающей среды, подобную реакцию продемонстрировали представители интересов сельскохозяйственного бизнеса и производители пестицидов. Журнал “Кэмикал Уорлд Ньюс” назвал книгу “научно-фантастической”, сравнив ее с телевизионным сериалом “Сумеречная зона” и поставив под сомнение научность подхода Карсон и ее способности отбирать и использовать информацию. Член государственного комитета по надзору за применением пестицидов, стремясь показать, что автора книги не следует принимать всерьез, заявил: “С чего бы это старой деве так беспокоиться о генетических последствиях?” Директор Сельскохозяйственного департамента Нью-Джерси заметил, что идеи Карсон типичны для тех горластых малоинформированных горожан, которые ратуют за натуральные методы в сельском хозяйстве, органические удобрения, любовь к птичкам, ничего не понимая в экономике и важности химикатов для сельского хозяйства. Другие представители химической индустрии назвали книгу “мистификацией”, а саму Карсон – “фанатичной защитницей культа”.

Уолтон Д. Аргументы ad hominem / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002.

В «Молчаливой весне» впервые появились предупреждения об опасности пестицидов для экосистемы, впоследствии ставшей предметом бесчисленных дискуссий. Но представители интересов сельского хозяйства и производства пестицидов, не имея ничего сказать по существу, прибегли к личной критике, с тем чтобы дискредитировать автора и заставить ее замолчать. В этом случае нападки ad hominem не увенчались успехом, но во многих других они приводили к нужному результату.

В конце XX века аргументы ad hominem стали весьма распространенной тактикой в предвыборных «негативных кампаниях», что нашло широкое отражение в средствах массовой информации. Личностная критика оказалась настолько эффективной, что даже осуждающие ее политики не могут позволить себе полностью от нее отказаться. Хотя аргументы ad hominem существуют уже давно, проблема их оптимального применения обсуждается сегодня в демократическом обществе активней, чем когда-либо прежде.

[Аргументы ad hominem – средство воздействия на аудиторию]

Легко используемые для обвинения, трудно опровержимые, аргументы ad hominem оказываются мощным средством воздействия на аудиторию даже тогда, когда доказательств, поддерживающих обвинение, мало или совсем нет. Критика характера противника (личностная атака) представляет его нечестным, не заслуживающим доверия, лишенным логики, запутавшимся, сбивым с толку. Потеря же доверия может полностью лишить оппонента возможности защитить свою по-

зицию. Голословного, но эффектного и категоричного заявления бывает достаточно, чтобы лишить аудиторию способности к критическому суждению.

Примеры, рассмотренные в этой книге, демонстрируют силу атак ad hominem, показыва-

ют, как трудно им противостоять и какой вред они могут причинить. К сожалению, эту негативную тактику среди прочих освоили эксперты по связям с общественностью. В одном из описываемых случаев кандидат в президенты США был представлен с помощью видеоклипа как человек воинственный и безответственный, которому нельзя доверить столь важный государственный пост. В другом случае против кандидата в губернаторы было выдвинуто обвинение в недостаточной мужественности («wimp фактор»); использовались карикатуры, из которых следовало, что он недостаточно силен как лидер. В третьем – главный администратор компании был несправедливо обвинен

профсоюзом в жестокости во время забастовки – рабочие даже назвали его подонком; в результате переговоры были сорваны, а компания обанкротилась.

[Возможна ли защита от аргументов ad hominem?]

Личностная атака – настолько субъективный и эмоциональный вид аргументации, что непонятно, как в каждом конкретном случае найти объективные логические критерии, позволяющие рационально оценить обоснованность (корректность) аргументов ad hominem. Может показаться, что единственный способ доступной



и эффективной защиты против такой атаки – заявление о нанесенном оскорблении с последующей критикой того, кто произвел бездоказательное обвинение. Но это значит ответить на одну атаку ad hominem другой, такой же. Хотя в некоторых случаях это может быть эффективно, в других оно не срабатывает, а в каких-то – превращает аргументированную критическую дискуссию в склоку с личностными нападками. Альтернатива, предлагаемая в этой книге, – анализ логической структуры аргумента ad hominem с целью не только продемонстрировать некорректную, софистическую тактику его использования, но и способы правильного его применения, связанные с подрывом доверия к оппоненту. Наша цель – научить читателя не просто использовать аргументы ad hominem против кого-либо, но делать это правильно и правильно отражать такие атаки.

Читателю предлагается нормативное и критическое описание, позволяющее идентифицировать и оценивать аргументы, используемые при личностной критике. Хотя аргументы ad hominem традиционно рассматриваются в логике как ошибочные, последние исследования показывают, что во многих случаях это не так. Мы пришли к заключению, что наряду с личностными атаками, которые могут быть признаны неправильными, возможно существование и таких, которые в соответствующем контексте могут быть вполне обоснованными или же слабыми, но не ошибочными. В книге показано, что аргументы ad hominem при правильном их использовании способны подорвать доверие к критикуемому, а следовательно, и к его аргументам.

Из главы 1. Классические случаи и базовые понятия

Прежде чем обратиться к исследованию аргументов ad hominem, будет очень полезно получить первоначальное представление об их основных видах.

Абьюзивные и обстоятельственные аргументы

[Прямая атака: плохой человек недостойн доверия]

Абьюзивный вид используется в тех случаях, когда одна сторона в дискуссии критикует или пытается опровергнуть аргументы другой путем прямой атаки на личность оппонента. Аргумент выглядит следующим образом: “Мой оппонент – плохой человек; поэтому вы (аудитория, слушатели) не должны принимать его доводы”. Очень часто в фокусе атаки оказывается такое свойство, как надежность (credibility)¹.

Во втором издании (1961) одного из наиболее авторитетных и популярных учебников “Введение в логику” Ирвинга М. Коупи приводится следующий пример абьюзивного аргумента ad hominem.

■ Пример 1.1

Можно сказать, что философия [Фрэнсиса] Бэкона недостойна доверия, потому что он был уволен с поста канцлера за нечестность.

И. Коупи оценивает этот аргумент как ошибочный, так как “характер человека с точки зрения логики не имеет отношения к истинности или ложности того, что он говорит, или корректности или некорректности его аргументов”. Такое обобщение представляется сомнительным, но понятно, что хочет сказать Коупи: философию Бэкона нужно оценивать по ее достоинствам, а не отвергать на том основании, что автор не заслуживает доверия.

[Защита: логический анализ аргументации]

В любом случае по поводу аргумента ad hominem в примере 1.1 должны быть заданы критические вопросы. Хотя характер Бэкона может иметь отношение к некоторым разделам его философии, например, к его этическим воззрениям, не стоит отвергать его философию в целом как “не заслуживающую доверия”, не ознакомившись с ней.

¹ Оппонент может быть назван лжецом, безответственным, “ненормальным”; его могут обвинить в наличии корыстного интереса и проч.

Даже если существуют весомые основания для того, чтобы поставить под сомнение честность Бэкона на его политическом поприще в должности канцлера, из этого вряд ли следует, что его научные и философские взгляды должны быть отвергнуты.

[Отсылка к обстоятельствам высказывания: несоответствие слов делам]

Обстоятельственные аргументы ad hominem отличаются от абьюзивных тем, что в них против доводов оппонента используются не особенно его характера, а некоторые другие “обстоятельства”.

В соответствии с предлагаемым [мною] подходом обстоятельственный вид подразумевает противоречие или прагматическое несоответствие того, что говорит оратор, некоторым пропозициям, явно или неявно выраженным в обстоятельствах его личной жизни. Другими словами, обстоятельственный аргумент ad hominem строится на некотором практическом несоответствии между аргументами оратора и определенными проявлениями его личности или жизненными обстоятельствами.

■ **Пример 1.5**

Отец говорит сыну, что курение вредно и приводит к серьезным заболеваниям. Сын отвечает: “Ты сам куришь, чего же стоят твои аргументы?”

В этом случае обстоятельственный аргумент ad hominem указывает не на логическое, а на так называемое прагматическое противоречие (pragmatic inconsistency) между декларацией и личным поведением. Ребенок видит действия отца (курение) и ссылается на это обстоятельство в ответ на его аргументы. Отец выступает против курения, однако сам курит, то есть он не “делает то, что проповедует”. Следовательно, заключает сын, доводы отца не стоит принимать во внимание.

[Защита: анализ природы обнаруженного несоответствия]

Ошибка ad hominem может привести к тому, что “вместе с водой выплеснут младенца”, – сын полностью отметет родительский аргумент из-

за замеченной прагматической непоследовательности, вместо того чтобы увидеть, что отцовские доводы весьма серьезны... Вполне разумно и правильно, даже похвально со стороны ребенка задаться вопросом о природе этого несоответствия – у него есть основания усомниться в последовательности отца, ведь он не знает фактов и должен делать выводы на основе логичности и правдоподобия его совета. Однако свидетельства возможной нелогичности отца

Хотя аргументы ad hominem традиционно рассматриваются в логике как ошибочные, последние исследования показывают, что во многих случаях это не так

опровергают предположение, что этот совет можно принять, и перекладывают на отца необходимость развеять сомнения сына. Отец должен по крайней мере объяснить свою непоследовательность.

Предвзятый аргумент ad hominem

[Обвинение в тайном умысле: стремление к собственной выгоде]

Еще один неоднозначный и весьма распространенный вид аргумента ad hominem – аргумент от **предвзятости**. О нем говорят, когда возникает сомнение в беспристрастности говорящего. Например, если критик показывает, что оратор, выступающий за мир и ядерное разоружение во время “холодной войны”, на самом деле является агентом КГБ, то он серьезно подрывает аргументы последнего, поставив под сомнение его незаинтересованность в этом вопросе.

Фактически это заявление о том, что оппонент пропагандирует выгодную для себя позицию, ведет переговоры, исходя из собственных клановых интересов, а не занят открытым всесторонним обсуждением проблемы – критической дискуссией, где приводимые аргументы

представляют рассматриваемую тему *со всех сторон*.

...Критика предвзятости в аргументах ad hominem подразумевает два аспекта. Один из них – это заявление, что критикуемый может что-то выгадать в результате переговоров – и ориентирован на достижение этой цели. Второй – это предположение, что данный человек пытается скрыть свою тайную цель, и поэтому его аргументация направлена вовсе не на то, что он декларирует... Это определяющая черта предвзятого аргумента ad hominem; ключевым здесь является контекст разговора. Предполагаемая цель участника диалога является основанием для обвинения его в предвзятости.

“Отравление источника” и tu quoque

[Обвинение в предвзятости: неспособность к всестороннему обсуждению проблемы]

Еще один важный вид аргументов ad hominem – это **“отравление источника”** (poisoning the well). Суть его в следующем. Оратор заявляет, что его оппонент является пристрастным сторонником определенной точки зрения, и поэтому всегда будет исходить из своего специфического интереса или позиции. Отсюда следует, что утверждения противника нельзя воспринимать серьезно и буквально, считать их базирующимися на реальном основании.

“Отравление источника” может быть рассмотрено как расширение предвзятого вида аргумента, при котором предполагается, что заинтересованность говорящего стала еще больше. Его приверженность своей особой точке зрения или позиции теперь настолько сильна и стабильна, что его аргументы не опираются на независимые факты, но всегда направлены на пропаганду этой позиции...

Стратегия “отравления источника” состоит в том, чтобы блокировать аргументы противника, показав, что он не является достойным участником критической дискуссии, – от такого человека нельзя ожидать искренности и стремления к сотрудничеству. Его мнение уже сформировано, для чужих аргументов он закрыт и никогда не признает, что не прав.

[Tu quoque: “сам дурак”]

Еще одним важным видом аргументов ad hominem является **tu quoque** (“ты тоже”). Это выражение очень подходит для аргументов, при которых на обвинение в совершении какой-то ошибки или несоответствии определенным требованиям отвечают: “И ты такой же” или: “И ты тоже совершаешь такие промахи”... Основной вариант аргумента tu quoque – использование ответа ad hominem против атаки ad hominem. Такие случаи нередки в политических дебатах. Еще чаще выражение tu quoque используется, когда какой-либо аргумент “отбивается” тем же самым аргументом.

Человек и его позиция

[Не прояснив, что есть “личность”, не поймем, что такое аргументация ad hominem]

Большинство учебников определяют аргумент как личностную атаку – критику человека, с которым вы ведете диалог, с тем чтобы опровергнуть его доводы. Но это определение вызывает множество теоретических вопросов, на которые нет пока ясных ответов в литературе по аргументации или неформальной логике. Один из них – что считать “личностью” в аргументации?

[“Личность” – совокупность утверждений и взглядов]

Аргументы, по Ч. Хамблину, – это обмен ходами в пределах определенной диалектической системы, напоминающей игру, в которой два партнера по очереди делают ходы... Участник игры-диалога совершает определенные ходы, например, задает вопросы, делает наблюдения или приводит аргументы, внося тем самым суждения в массив, называемый совокупностью позиций (commitment set/store). “Такой массив – это личность, представленная в ее убеждениях: это необязательно должны быть настоящие убеждения, но они будут действовать примерно так, как настоящие”. Функция такого массива позиций – “представлять текущее состояние взглядов личности”. Например, когда человек отвечает на во-

прос другой стороны, суждение, содержащееся в его высказывании, поступает в массив позиций. И если человек отказывается от своего суждения, или хочет отказаться, или показывает, что больше не согласен с ним, оно будет исключено из этого массива. Таким образом, эти массивы отражают различные позиции (мнения), которых придерживается участник диалога в процессе совершения шагов в рамках диалогической системы Хамблина.

[“Личность” не тождественна высказанным утверждениям]

...Необходимо провести различие между совокупностью позиций спорящего, которая, как говорит Хамблин, формирует его образ, и его настоящей личностью или характером. Совокупность взглядов представляет собой набор позиций, которых человек придерживается, выводимых из конкретного диалога и его контекста. Но представляет ли совокупность взглядов говорящего его личность или его как личность? Можно ли сказать, что при личностной атаке критикуется личность говорящего? Представляется, что ответ будет отрицательным, хотя идентифицировать говорящего с его взглядами возможно. Тем не менее под “личностью” (person) при личностной, или прямой, абьюзивной критике ad hominem мы имеем в виду характер участника диалога и прежде всего – его надежность, то есть возможность ему доверять.

[“Личность” как представления о характере участника диалога]

До какой степени можно отождествлять характер человека – его личностный характер – с совокупностью его взглядов в диалоге? Как нам кажется, нет никаких оснований полагать, что между этими явлениями существует однозначное соответствие. В целом концепция характера – представление о личности участника диалога – не является чем-то обособленным от хамблиновского понимания совокупности взглядов. Как сказано выше, в целом вопрос о том, как концепция личности, то есть концепция харак-

тера участника диалога, соотносится с концепцией аргумента в логике, еще никем по-настоящему не ставился, и тем более на него еще не дано ответа.

Из главы 3. Позиция участника диалога и атака на личность

[Представления о характере участника влияют на отношение к его аргументам]

...Концепция личности, пригодная для анализа аргументов ad hominem, включает нравственные, социальные и когнитивные аспекты. *Личность* в этом смысле означает участника аргументации, который способен приводить связанные и логически непротиворечивые доводы и имеет определенные взгляды и обязательства, определяемые его ролью во взаимоотношениях

Нет никаких оснований полагать, что между характером человека и совокупностью его взглядов в диалоге существует однозначное соответствие

с другими людьми. Личность, обладающая такими качествами, заслуживает уважения. Предполагается, что в диалоге она взаимодействует с другой личностью; личность может рассматриваться как достойный доверия источник, нравственные качества и когнитивные способности которого подкрепляют его аргумент. Поэтому аргумент ad hominem исходит из наличия у говорящего определенных качеств, придающих ему в глазах других определенный статус или надежность... Представление о характере участника диалога (включая такие его черты, как правдивость и рассудительность) влияет на степень доверия, испытываемого к нему окружающими, что, в свою очередь, отражается на оценке ими его аргументов.

Из главы 5. Характер, рассуждение и практическое обоснование

Что такое характер?

[Основания оценок заложены уже в семантике самих слов “характер” и “личность”]

Характер – это привычка или предрасположенность человека поступать более или менее одинаково на протяжении всей жизни. Слова “хороший” и “плохой” используются здесь в прагматическом смысле: одни качества человека обычно считаются положительными с позиций морали, а другие (неявные) – становятся очевидны из его поступков, а также целей, которые он объявляет или к которым стремится; последние находят выражение в его речах и аргументах. Характер человека считается “хорошим” или “плохим” в зависимости от роли, которую этот человек играет в каждом конкретном случае. Эта роль предполагает определенные позиции и обязательства в диалоге.

[Особенности характера проявляются в практическом выборе]

Особенности характера проявляются в действиях человека, когда он оказывается перед практическим выбором. М. Нассбаум предлагает следующее определение характера: “Характер человека – это совокупность относительно стабильных черт,

Характер человека считается “хорошим” или “плохим” в зависимости от роли, которую этот человек играет в каждом конкретном случае. Эта роль предполагает определенные позиции и обязательства в диалоге

связанных с практическим выбором или действием. Обычно эти черты – такие, например, как смелость, сдержанность и справедливость – влекут за собой совокупность убеждений, желаний

и эмоциональных реакций. Предполагается, что они являются не случайно выпавшими на долю человека свойствами, но чертами, которые любой нормальный человек может выработать в себе при наличии соответствующего воспитания и личных усилий”.

...Нассбаум дает подробное описание происхождения и этимологии этого слова. “Слово «характер» произошло от греческого *character*, первоначально означающего рисунок, нанесенный на монету; позднее оно получило более широкое значение – характерной черты, отличающей данную вещь от других. Философское использование английского слова «характер», однако, соответствует греческому слову *ethos* (не путать с *ethos* – «привычка»). А выражение «совершенство характера» восходит к греческому выражению *ethike arete* (иногда также переводимому как «нравственная добродетель»”.

[Слово “личность” имеет моральное измерение]

Приравнивание совершенного характера к нравственной добродетели в греческом философском лексиконе со всей очевидностью показывает, что “характер” – не то же самое, что “личность”. По словам Куппермана, слово “характер” имеет “моральный оттенок”, отсутствующий в слове “личность”. Характер здесь – понятие этическое, тесно связанное с понятием добродетели, в отличие от соответствующего эмпирического термина в психологии или медицинского – в психиатрии.

[Характер оценивается из наших представлений о добродетели]

В “Никомаховой этике” Аристотель определяет “совершенство характера” (добродетель) следующим образом: “Добродетель есть сознательно избираемый склад [души], состоящий в обладании серединой по отношению к нам, причем определенной таким суждением, каким определит ее рассудительный человек”². Это определение показывает, что Аристотель соотносит характер с рассуждением или выбором линии поведения и непосредственно связывает его с обосновани-

² Цит. по: Аристотель. Никомахова этика // Аристотель. Сочинения в 4-х тт. Т. 4. М., 1984. С. 87. – Прим. пер.

ем – с тем, что обычно называется практическим обоснованием или практической мудростью (phronesis).

[Характер как долговременное качество]

Характер считается долговременным качеством человека; хотя он может меняться, принято считать, что обычно он остается относительно стабильным (конечно, с объяснимыми отклонениями), иногда на протяжении всей жизни. Поэтому информация о поступках человека в прошлом может использоваться как свидетельство его хорошего или плохого характера.

Эту подразумеваемую стабильность нужно учитывать при оценке аргументов ad hominem. Для доказательства того, что у человека плохой характер, могут приводиться примеры из далекого прошлого. Свидетельства, доказывающие или опровергающие наличие определенных черт характера у индивида, часто могут опираться на факты, не имеющие отношения к ситуации конкретной дискуссии. Например, заявление, что некто является лжецом, может основываться на информации о том, что он говорил давным-давно в ситуации, абсолютно отличной от данной.



в контексте рассуждения, при котором чрезвычайно важным является наличие такой черты характера, как благоразумие при совершении выбора и решении практических проблем. В теории характера Аристотеля существует тесная связь между характером и *практическим обоснованием*³.

По Н. Шерман, у Аристотеля характер связан

с “устойчивостью” человека, позволяющей “рассчитывать, что кто-то будет действовать определенным образом”. Другими словами, характер предполагает устойчивую приверженность человека определенным поведенческим паттернам. Как отмечает Н. Шерман, связь характера и практического обоснования часто неадекватно воспринимается читателями “Никомаховой этики”, но она имплицитно присутствует в аргументах Аристотеля.

“...Аристотель уделяет особое внимание совершенству ума, совершенство характера во всех описаниях связано с такими понятиями, как аффект, выбор и пронциательность. Определение добродетели делает это совершенно ясным: обладать добродетелью – значит быть способным сделать выбор, какой сделал бы рассудительный человек, то есть тот, которому свойственна практическая мудрость”.

Практическое обоснование и характер

[Характер: практическая мудрость – свидетельство совершенства ума]

...Аргументы ad hominem во многих случаях связаны с характером, потому что они используются

[Компоненты практической мудрости: чувства, знания, умения, интенция, нравственность]

...Практическая мудрость у Аристотеля – это способность или возможность, которой обладает практичный человек, сведущий в искусстве

³ Практическое обоснование (practical reasoning) заключается в построении последовательной цепочки практических выводов (practical inferences). В простейшем случае практический вывод базируется на двух посылках. Одна из них констатирует, что агент А имеет цель G; другая – что, по мнению агента, выполнение действия А является средством для достижения цели G.

рассуждения с применением практического обоснования. Но в чем именно заключаются эти особые умения или способности, которые позволяют имеющему их превосходить других в практических делах? По Ч. Хамблину, свойства характера, которые Аристотель называет основными компонентами практической мудрости, можно разделить на четыре группы: 1) знания, полученные в результате чувственного восприятия, а также научные знания (*episteme*) и знания, полученные путем усмотрения разума (*nous*); 2) искусство или умения (*techne*), включая сообразительность; 3) умение правильно определять свои цели, включая совершенство рассуждения, понимание и суждения; 4) нравственная добродетель (*arete*). Важно отметить, что для Аристотеля философская (теоретическая, научная) мудрость (*sophia*) – не то же самое, что практическая мудрость (*phronesis*).

Нам не нужно вдаваться далее в особенности этики Аристотеля и его теории характера, чтобы увидеть, как в них проявляется – по крайней мере в общих чертах – связь между практическим обоснованием и характером. Характер связан не только с абстрактными целями (принципами), которые человек может иметь или провозглашать, но также с тем, как эти цели реализуются в поступках.

[Свойства характера, подвергающиеся атаке ad hominem]

Описанные Ч. Хамблином составляющие практической мудрости по Аристотелю хорошо соотносятся со свойствами характера, которые обычно подвергаются критике в абьюзивных аргументах ad hominem.

1. *Честность*: **a** является лжецом, **a** не придерживается истины.

2. *Способность к правильному суждению*: **a** не способен судить здраво, что видно из того, что он допускает нелепые ошибки. Этот аспект связан с умением найти “середину” в каждой ситуации, разумную линию поведения, сбалансиро-

ванную с учетом всевозможных соображений, имеющих отношение к рассматриваемому случаю.

3. *Реалистическое видение ситуации*: **a** игнорирует факты, не знает, как развивается ситуация, только делает вид, что хорошо информирован.

4. *Познавательные способности*: **a** нелогичен, непоследователен, делает элементарные логические ошибки; в экстремальных ситуациях ему отказывает здравый смысл, он имеет психологические проблемы (оторван от реальности, подвержен иллюзиям) или умственно неуравновешен, что приводит к неадекватному восприятию им ситуации⁴.

5. *Личные моральные стандарты* (характеристики, не совпадающие с пунктами 1–4): **a** имеет низкий моральный уровень, что следует, например, из его криминального прошлого, супружеской неверности и т. д.

[Цели диалога: обсуждение проблемы или диффамация противника]

Использование любого из этих пяти основных пунктов для построения абьюзивного аргумента ad hominem может быть эффективным в диалоге, где обе стороны вовлечены в обсуждение, в особенности при получении совета; когда одна сторона советует другой, как правильно поступать, другая сторона может привести релевантный в этом контексте аргумент ad hominem, базируясь на любом из этих положений. Конечно, такой аргумент может быть ошибочным, если он используется для бездумного отметания аргументов другой стороны или для игнорирования объективного свидетельства. Но он может быть вполне подходящим в качестве пробного шага для того, чтобы поставить под сомнение искренность оппонента или возможность ему доверять.

[Обоснованность аргументов ad hominem для оценки характера собеседника]

При обсуждении говорящий предлагает определенный способ поведения не только для себя

⁴ В качестве критики ad hominem Руссо П. Джонсон приводит проблемы из его личной жизни, связанные с магией преследования. Джонсон пишет, что невозможно изучать тягостные детали личных ссор Руссо, “не приходя к выводу, что он был душевнобольным”.

самого, но и для другой стороны (или сторон, если речь идет о группе или сообществе). Если выясняется, что он не способен судить здраво, или реалистично оценивать обстоятельства, или что он двуличен, то есть ратует за одну политику, а сам придерживается другой, для аудитории это является достаточным основанием, чтобы не относиться к нему с большой долей доверия. Следствием применения аргумента *ad hominem* является уменьшение доверия к аргументам оратора.

[Обоснованность аргументов *ad hominem* для организации дискуссии]

Наконец, связь между характером и обоснованным аргументом устанавливается с помощью практического обоснования. Критика характера может быть сильной, уместной и эффективной, потому что при этом поднимаются законно возникающие вопросы о практической обоснованности включения данного человека в число участников дискуссии. В то же время практическое обоснование при использовании аргументов *ad hominem* демонстрирует наличие связи между поступками человека и его взглядами и убеждениями...

Характер и политический дискурс

[Аргументы *ad hominem* в политическом дискурсе]

В политическом дискурсе невозможно проводить аргументацию в рамках одной нормативной диалоговой схемы, потому что в нем используются элементы нескольких типов диалога – критической дискуссии, переговоров, обсуждения, диалога, направленного на получение информации, спора⁵. Было бы наивным рассматривать политические дебаты в целом как критическую дискуссию и вследствие этого отказываться от аргументов *ad hominem* как неуместных или ошибочных. Необходимо иметь в виду, что в политическом дискурсе (например, во время проведения избирательной кампании) участни-

ки, как правило, принадлежат к каким-либо пропагандистским группам или находятся под их влиянием; обычно они материально заинтересованы в исходе дела.

[Политический дискурс связан с этосом – совокупностью моральных императивов]

Теория политической аргументации Аристотеля базируется на практическом обосновании; предполагается, что целью политического дискурса является совершение правильного выбора между различными линиями поведения. В аристотелевской схеме политического рассуждения Бринтон видит этическое аргументацию, при которой характеру говорящего «уделяется внимание, на

Если характер государственного деятеля остается неясным в течение длительного времени, если не прослеживается его система ценностей, это может создать для него проблемы

него ссылаются, он представляется таким образом, чтобы увеличить или уменьшить степень доверия к нему в зависимости от сделанных выводов”. Аргументы *ad hominem*, которые прежде всего фокусируются на личностных качествах говорящего, здесь, в принципе, являются обоснованными и приемлемыми.

[Приемлемость и важность аргументов *ad hominem* в политическом дискурсе для оценки характера участника]

Можно представить аристотелевское доказательство значимости характера в политическом дискурсе в виде последовательности из пяти шагов:

1. Речевым событием при рассуждении является практический вывод.
2. Существуют многочисленные обстоятельства, создающие неопределенность.
3. Может быть полезен совет опытных и мудрых.

⁵ Политический дискурс [мною] рассматривается как часть смешанного дискурса, в котором одновременно существуют несколько видов диалога.

4. Они должны обладать такими качествами, как честность, искренность и способность к правильному суждению.

5. Следовательно, характер говорящего важен.

Базовая посылка этого доказательства заключается в том, что в политическом дискурсе как рассуждении о чрезвычайно изменчивых практических вещах, которое не может опираться на точное (научное) знание, используется практическое обоснование. Соответственно, лучший совет тут может дать человек, обладающий практической мудростью и хорошим характером (ethos). Отсюда следует вывод, что характер – значимый аспект политического дискурса, например в ходе электоральной кампании, целью которой является избрание человека высоких нравственных качеств (или по крайней мере признающего общепринятые ценности).

Критики скажут, что политическая дискуссия не имеет ничего общего с рациональным рассуждением, базирующимся на практической мудрости, что это слишком "рассудочное" видение. Конечно, как уже отмечалось, политическому дискурсу неотъемлемо присущи элементы переговоров и спора. Однако трудно отрицать, что в нем также должны содержаться и действительно содержатся элементы обсуждения. Таким образом, в политическом дискурсе имеет смысл оценивать аргументы, хотя бы в определенной степени, и с этой точки зрения. Если это так, то в соответствии с приведенным выше выводом Аристотеля аргументы ad hominem не следует всегда отвергать "с ходу" как ложные.

[Аргументы ad hominem против неопределенности характера политика и его убеждений]

Этотические аргументы являются наиболее важными и в современном политическом дискурсе, потому что избиратели с полным на то основанием хотят знать об основных убеждениях кандидата, его моральных ценностях и идеалах. Фактически, если характер государственного деятеля остается неясным в течение длительного времени,

если не прослеживается его система ценностей, это может создать для него проблемы. Так, в конце 1994 г. сложилось общественное мнение, будто президент Билл Клинтон потерял доверие народа, потому что невозможно было понять, какой характер стоит за многими его политическими манипуляциями.

■ Пример 5.5

Проблема отчасти заключается в том, что трудно понять его характер; слишком мало существует вещей, которые он объявляет принципиальными для себя и за которые готов бороться.

Дэвид Герген, оставивший пост в администрации Клинтона, заявил недавно, что избиратели США хотят знать, какими "основными убеждениями" м-р Клинтон будет руководствоваться, находясь у власти в ближайшие два года.

"Биллу Клинтону... недостает основополагающих ценностей, на которых бы строилось его президентство, – сказал Джеймс Лейк, бывший советник по связям с общественностью у президентов Рейгана и Джорджа Буша. – Взять Теда Кеннеди – я никогда не был с ним согласен, но есть нечто, за что он выступает; он последователен, его позиция ясна. Или Рональд Рейган – люди были с ним не согласны раз за разом, но вы знали его позицию. А вот за что выступает Билл Клинтон, никто не знает".

В частных беседах многие демократы говорят то же самое и боятся, что в результате этого Клинтон не сможет удержать свои позиции⁶.

Из политических дискуссий видно, что характер и убеждения тесно взаимосвязаны. Как сказали про Рейгана, "его позиция ясна". Его действия последовательны, они выражают устойчивую систему взглядов, понимаемых как проявление его основных ценностей или идентифицируемого характера, и с ним легко можно соглашаться или не соглашаться. А поскольку позиция Клинтона во многом прагматически непоследо-

⁶ Fraser G. Beleaguered U.S. Leader Can't Seem to Win for Losing // The Globe and Mail. 1994. (December 28). P. A7.

вательна, Фрезер в своем докладе приходит к выводу, что самая большая проблема Клинтона заключается в том, что «слишком многие американцы считают, что у него нет базовой системы внутренних ценностей». Поэтому характер, или этос, понимаемый как основные нравственные ценности человека, является не только законной темой обсуждения в политическом дискурсе; это также центральный и фундаментально важный аспект, определяющий в демократической стране степень доверия к человеку в политических вопросах.

В политической аргументации характер может быть подвергнут критике с самых различных сторон. Если политик слишком часто меняет свои убеждения, про него говорят, что ему не хватает «базовой системы внутренних ценностей». Но если он не отступает от своих убеждений и не меняет их достаточно часто, то может быть подвергнут критике как негибкий, догматичный, невосприимчивый или «не чувствующий веяний времени».

[Утверждения о характере политика одновременно есть рефлексия политического этоса]

Более того, подобные нападки на устойчивость или неустойчивость убеждений часто могут переходить в заявления, что данный человек неправдив, он не придерживается истины. В 1995 г. демократы опасались, что Билл Клинтон может предать интересы своей партии, придя к согласию с республиканцами по вопросам бюджета. Когда помощники Клинтона заявили, что он «пересматривает» свою позицию по отношению к выдвинутому Сенатом закону о социальном обеспечении, с критикой его характера начали выступать обе заинтересованные стороны.

■ Пример 5.6

На сегодня обе партии пришли к единому мнению, что Клинтон не плох и не опасен, а просто глуп. Честно говоря, почти никто не считает, что он сам верит хоть одному своему слову. Или, вернее, он верит всему,

о чем убежденно говорит, и продолжает полностью верить в это до тех пор, пока сам от этого не откажется. Он обладает непостижимой искренностью интеллектуального социопата, уверенного, что в его речах главное не правда, а убежденность⁷.

Этот аргумент ad hominem, безусловно, является атакой на честность Клинтона: его обвиняют в том, что правда для него не важна, и даже называют «интеллектуальным социопатом», то есть человеком, который не имеет совести, постоянно хитрит и обманывает окружающих. Делается вывод, что Клинтон исчерпал свой кредит доверия: «почти никто не считает, что он сам верит хоть одному своему слову». Здесь мы видим, как критика ad hominem выступлений в политических дискуссиях может привести к прямым атакам на такую черту характера, как правдивость.

Аргументы ad hominem в правовой аргументации

[Судебное разбирательство: важность знаний о характере]

Как отмечалось выше, при стандартном (традиционном) подходе аргументы ad hominem обычно считаются ошибочными; при этом наиболее часто исключение делается для перекрестного допроса свидетелей в суде. Действительно, при судебном разбирательстве характер имеет большое значение, особенно в уголовных делах, где основная линия аргументации адвоката (прокурора) строится на том, что подсудимый – хороший (плохой) человек. В ряде случаев предполагается, что судья должен определить, является ли критика характера подсудимого справедливой.

Как отмечено в энциклопедии «Британика» в статье сэра Кортни Илберта, не все свидетельства характера и поведения считаются приемлемыми в правовой аргументации: «неприемлемы свидетельства, показывающие, что человек, которому приписывается совершение некоего деяния, имеет склад характера, делающий вероятным то, что он мог совершить или не совершить припи-

⁷ Will G.F. A Weird Sincerity // Newsweek. 1995. (November 13). P. 94.

сываемое". В целом аргументы от характера в суде не принимаются. Тем не менее Илберт приводит некоторые исключения: например, человеку, которому предъявлено обвинение в изнасиловании, разрешено привести свидетельства аморального поведения истицы. Такие вопросы (в частности, можно ли сослаться на криминальное прошлое свидетеля, для того чтобы вызвать сомнения в его честности или правдивости) становились предметом обстоятельных обсуждений.

[Аргументы ad hominem для критики и защиты эксперта и экспертного свидетельства]

Одной из наиболее интересных сфер применения аргументов ad hominem является перекрестный допрос экспертов в суде. Критика в адрес свидетеля-эксперта может фокусироваться как на том, что он нечестный человек, так и на том, что он некомпетентен в своей сфере, используемые им методы устарели и у него плохая репутация среди коллег. В таком случае в диалог вовлекаются не только защитник и обвинитель, но и свидетели-эксперты, присяжные или судья, принимающие решения.

В политической аргументации характер может быть подвергнут критике с самых различных сторон. Если политик слишком часто меняет свои убеждения, про него говорят, что ему не хватает "базовой системы внутренних ценностей". Но если он не меняет убеждений достаточно часто, то может быть подвергнут критике как негибкий, догматичный, невосприимчивый

Перекрестный допрос эксперта может рассматриваться как диалог-убеждение, где проponentом является адвокат или прокурор, проводящий допрос, а аудиторией, которую надо убедить, – присяжные. Третьим участником диалога является дающий показания эксперт.

...Теоретически эксперт является беспристрастным квалифицированным источником инфор-

мации, но тот, кто проводит перекрестный допрос, скорее видит в нем своего рода оппонента. По О. Веберу, "присяжные считают этих двоих антагонистами, даже если они не сказали друг другу ни одного резкого слова". В результате допрашивающий и эксперт противостоят друг другу в диалоге с целью убедить присяжных в своей правоте.

Таким образом, ситуация при перекрестном допросе эксперта сложная. По крайней мере один из трех участников играет двойственную роль. При этом происходит смешение диалогов различных типов. Перекрестный допрос может оказаться диалогом, в котором задающий вопросы (защитник или обвинитель) старается выявить имеющуюся у эксперта информацию. Теоретически так и должно быть. Однако каждый знает, что на самом деле защитник или обвинитель, задавая вопросы, пытается дискредитировать и нейтрализовать свидетельства эксперта как аргументы, поддерживающие позицию другой стороны.

В таких ситуациях тактика, используемая для критики и защиты мнения эксперта, может быть очень сложной и изощренной. На первый взгляд кажется, что доминирующая роль принадлежит эксперту, однако он может столкнуться с человеком очень искусным в технике перекрестных допросов, способным в значительной степени управлять ситуацией. Эксперт, как и любой свидетель, должен давать прямые ответы на все вопросы. Опытный юрист может "вести" свидетеля-эксперта в нужном направлении, эффективно пресекая все отклонения в сторону.

Юристы могут затратить много сил на разработку стратегии и тактики, для того чтобы представить мнение экспертов в нужном для себя свете. В то же время может быть тщательно разработана тактика, позволяющая предотвратить обращение к экспертному мнению.

[Экспертное мнение для судебного решения – соотношение субъективности и объективности]

Обращение к мнению эксперта является типичной формой правдоподобного довода, сдвигающего бремя презумпции в определенном на-

правлении. Аргументация здесь часто имеет форму практического обоснования, на котором строится целенаправленное рассуждение в случае, когда нет доступа к прямой информации или свидетельствам того типа, которые Локк называет *argumentum ad iudicium*, а другие – *argumentum ad rem*. Поэтому при принятии судебного решения во многих случаях экспертное мнение может быть учтено или отвергнуто на основе лишь слабого знания о квалификации эксперта, рассуждений по поводу его заключений и других соображений подобного рода. Отсюда понятно, что практически все, что касается стиля, внешнего вида и существующей репутации эксперта, может воздействовать на решение обратиться к нему.

На практике апелляция к экспертному мнению часто используется для оперативного принятия решения при отсутствии времени на изучение фактов. В таком случае на суд может произвести большее впечатление не то, что говорит эксперт, а то, как он это говорит. Отсюда мы перейдем к диалектическому анализу аргументации в диалоге между тем, кто считается экспертом, и аудиторией.

[Аргументация и рассуждение как борьба за доверие к эксперту]

С точки зрения юриста, перекрестный допрос является диалогом противников. Г. Хоффман отмечает, что необходимо предварительно определить цель допроса и составить его план. Такой план должен включать вопросы, ведущие к желаемым последствиям. При этом он советует, во-первых, никогда не просить эксперта “объяснить”, почему он составил определенное мнение, так как это позволит ему увести в сторону вашу основную линию аргументации; во-вторых, использовать “да-нет” вопросы, которые могут загнать в ловушку свидетеля-эксперта и вызвать сомнения в его правдивости. Например, “Вы согласны с тем, что оценка собственности не является точной наукой?” или “Вы согласны с тем, что оценщики в действительности по-разному оценивают один и тот же участок земли?” – хорошие вопросы для того, чтобы вынудить эксперта отве-

тить положительно. Если свидетель-эксперт попытается противостоять этой стратегии, давая объяснения или “нарративный” ответ, проводящий допрос может потребовать, чтобы такой ответ не учитывался как не имеющий отношения к вопросу.

Комплексная природа диалога, проводимого с целью убеждения или получения совета в правовых ситуациях, позволяет понять, что тактика аргументации является тонкой и сложной материей. Если любой из аргументов рассматривать с позиции критической дискуссии, их можно с полным правом назвать неуместными и даже ложными

Обычно к эксперту обращаются с целью получения всесторонних фундаментальных ответов и разъяснений “темных” мест. Однако юрист, проводящий перекрестный допрос, может использовать тактику нейтрализации или пресечения таких ответов, если они ему невыгодны.

Комплексная природа диалога, проводимого с целью убеждения или получения совета в правовых ситуациях, позволяет понять, что тактика аргументации является тонкой и сложной материей. Она может включать критику *ad hominem*, наводящие и провокационные вопросы и другие приемы, а также их различные комбинации. Поэтому если аргумент *ad hominem* принимается судом, отсюда не обязательно следует, что этот аргумент не является ложным в общем или абсолютном смысле. То же можно сказать и об аргументах *ad hominem*, применяемых в политических дебатах, где они занимают законное место в риторике, цель которой – заставить аудиторию усомниться в аргументации оппонента. Если любой из этих аргументов рассматривать с позиции критической дискуссии, их можно с полным правом назвать неуместными и даже ложными.

Из главы 7. Оценка аргументов ad hominem

[Оправданность и сила аргументов ad hominem: проблема релевантности]

Проблема, связанная с использованием аргументов в политической дискуссии, заключается не в том, что они всегда ошибочны, а в том, что в связи с ними возникла тенденция превращать серьезное обсуждение в мыльную оперу: вопросам, связанным с характером, уделяется неоправданно большое внимание по отношению ко всей совокупности релевантных свидетельств.

Релевантность в диалоге

[Диалектическая релевантность аргументации: соответствие нормативных структур аргументации типу диалога]

Для того чтобы распознать ошибочные аргументы ad hominem, многие авторы обращаются к понятию релевантности. Предварительно необходимо определить, что означает «релевантность». Д. Уолтон в соответствующих случаях говорит о «диалектической релевантности аргу-

ментов»: диалог-убеждение, подвидом которого является критическая дискуссия; исследование; информационно-поисковый диалог; рассуждение; переговоры и спор, включающий и перебранку. Существует ряд нормативных структур аргументации: аргумент может быть релевантным для диалога одного типа (предполагающего наличие аргументов подобного вида), и нерелевантным для другого. Например, одна и та же угроза – аргумент ad baculum⁸, – уместная в контексте переговоров, может быть абсолютно неуместной и, следовательно, нерелевантной в контексте критической дискуссии. Поскольку иногда диалектический сдвиг в аргументе – переход от одного типа диалога к другому – может быть скрытым или недоуловленным, ошибки релевантности нелегко выявить.

[Как оценить релевантность аргументации]

...При определении диалектической релевантности аргумента критик должен обратить внимание на шесть факторов, представленных в тексте и контексте дискурса.

1. *Тип диалога.* С диалогом какого типа мы имеем дело? Рассматриваемый аргумент или шаг в диалоге должен быть оценен с точки зрения его релевантности по отношению к конкретному типу диалога. Например, аргумент, релевантный в критической дискуссии, может быть нерелевантен в диалоге-исследовании.

2. *Стадия диалога.* Речевой акт, релевантный, например, на конфронтационной стадии диалога, может быть нерелевантным на аргументационной стадии.

3. *Цель диалога.* Релевантность всегда определяется по отношению к цели диалога. Если данный диалог является критической дискуссией, направленной на разрешение противоречий между двумя различными точками зрения P1 и P2, подаргумент будет релевантным при условии, что он связан с решением вопроса о том, какая из позиций, P1 или P2, сильнее.

4. *Аргументационная схема.* Каким образом подаргумент связан с некоторой темой диалога,

Проблема, связанная с использованием аргументов в политической дискуссии, заключается не в том, что они всегда ошибочны, а в том, что в связи с ними возникла тенденция превращать серьезное обсуждение в мыльную оперу: вопросам, связанным с характером, уделяется неоправданно большое внимание по отношению ко всей совокупности релевантных свидетельств

ментации», что означает, что аргумент или другой шаг в диалоге будет считаться релевантным в той степени, в какой он вносит вклад в данный тип диалога. Уолтон выделяет шесть основных

⁸ Палочный аргумент (лат.), убеждение с помощью насилия. – Прим. пер.

например с оппозицией P1 и P2? Это зависит от типа его аргументационной схемы. Оценить релевантность ответа на аргумент можно с помощью соответствующих этой схеме критических вопросов. Например, ответ: "Действительно ли авторитет, на который вы ссылаетесь, является экспертом?" будет релевантным.

5. *Последовательность предыдущих аргументов.* Является ли подаргумент диалектически релевантным в текущем диалоге, в значительной степени зависит от последовательности предшествующих ему аргументов. Любые соответствующие текстовые свидетельства в данном случае являются важным источником информации для определения релевантности новой линии аргументации.

6. *Речевые события.* Исходные условия происходящих речевых событий могут накладывать ограничения и устанавливать особые правила, помогающие определить релевантность в данном случае. Например, если аргумент применяется в суде, особые правовые предписания могут способствовать определению ходов, которые будут считаться релевантными или нерелевантными для этого типа речевого события.

Отметим еще некоторые важные моменты, связанные с применением перечисленных критериев. На локальном уровне аргументации определить, какой ответ на атаку ad hominem является релевантным, помогают критические вопросы, приведенные в предыдущих главах. На глобальном уровне основным фактором при оценке аргументов ad hominem часто является предполагаемый тип диалога. Исследование конкретных случаев показывает, например, что аргумент ad hominem, поднимающий вопросы характера и личной честности, может быть нерелевантным, если диалог является критической дискуссией по вопросу, совершенно не связанному с личностями участников. Но тот же аргумент может быть релевантным в контексте диалога-рассуждения, где одна сторона дает личные советы другой.

Для определения релевантности аргумента ad hominem в конкретном случае можно построить цепочку имевшей место аргументации (на локальном уровне) и попытаться связать ее с темой

диалога (на глобальном уровне). В то же время аргументация может выводиться из глобального уровня с целью связать ее с конкретным аргументом ad hominem, использованным на локальном уровне.

Субъективные и объективные свидетельства

[Иллюзия абсолютной ошибочности аргументов ad hominem]

Во многих учебниках аргументы ad hominem считаются ошибочными на том основании, что они концентрируются на субъективных аспектах критики противника вместо непосредственного рассмотрения его заявлений и подтверждающих их объективных свидетельств. Неудивительно, что многие авторы, принявшие эту точку зрения, рассматривают аргументы ad hominem как по природе своей ошибочные.

[Аргументация ad hominem применима при невозможности объективных оснований для вывода]

...Однако часто объективных свидетельств не хватает или они по различным причинам недостаточны для того, чтобы доказать или опровергнуть рассматриваемое заявление. Во многих случаях практического рассуждения сбор релевантных объективных свидетельств займет столько времени или обойдется так дорого, что решать проблему подобным путем будет неразумно.

[Аргументация ad hominem важна для размышлений о сфере этического]

При политической или этической аргументации спорные вопросы, касающиеся государственной политики, могут быть настолько связаны с системой ценностей, что одних только эмпирических фактов, даже релевантных, недостаточно для их решения. В таких случаях очень важны субъективные свидетельства, или аргументы ad hominem. Более того, при наличии объективных свидетельств, подтверждающих до некоторой степени позиции обеих сторон, аргументы

ad hominem как субъективные свидетельства способствуют сдвигу бремени доказательства в ту или иную сторону.

Поэтому категорическое заявление, что релевантным может быть только "объективное", или фактическое свидетельство (то, что называется аргументацией ad rem или ad iudicium), будет проявлением упрощенческого бытового подхода и ошибкой. Действительно, объективные свидетельства предпочтительнее субъективных, поскольку последние неодинаково воспринимаются разными людьми. Поэтому, как видно из нашего анализа, аргументы ad hominem в целом лучше рассматривать как предварительные и не окончательные, зависящие от критических вопросов в каждом конкретном случае.

[Каждодневная практика аргументации: аргументы ad hominem как нападение и как защита]

Начиная с эпохи Просвещения в западной культуре превалировали объективные доказательства; эта тенденция восходит к Паскалю и Декарту, которые отдавали явное предпочтение аксиоматическому методу, представленному в Евклидовой геометрии. С того времени на Западе распространилось мнение, что единственным серьезным способом обоснования является доказательство, основанное на объективных и нейтральных свидетельствах, то есть обоснование научное. Практическое обоснование, базирующееся на субъективных суждениях и правдоподобных (вероятных) выводах, было не в чести. Любопытно, что такой подход отвергает как несущественную аргументацию, базирующуюся на характере, которая, как показано в предыдущих

главах, столь часто используется в суде и в каждодневных рассуждениях. Распространенность подобных взглядов способствует той легкости и естественности, с которой авторы учебников логики полагают, что аргументы ad hominem являются ошибочными. Но при этом не учитывается каждодневная практика аргументации – особенно судебной и политической, – показывающая, что обращение к характеру часто является не только лучшим способом атаки,

но и лучшей защитой от обвинения.

Из общепринятого представления о субъективной и условной природе аргументов ad hominem не стоит делать упрощенный и категоричный вывод, что эти аргументы всегда ошибочны, поскольку не содержат объективных свидетельств.

Конечно, раньше не существовало последовательных методов для оценки данных аргументов или для идентификации и определения их как конкретных форм. Поэтому можно понять недоверие к этим аргументам и существующую тенденцию категорически отвергать их как ошибочные. Однако теперь мы можем идентифицировать каждый вид как особую аргументационную схему и знаем, какие свидетельства необходимы для поддержки этих аргументов в конкретных случаях. С помощью соответствующих критических вопросов из аргументов ad hominem можно извлекать сведения, пригодные для оценки мнений или действий, о которых идет речь. Однако для этого необходимо изменить и расширить общепринятое представление об обоснованной аргументации в формальной структуре диалога.



[Аргументация ad hominem как механизм порождения доверия]

Участник диалога должен рассматриваться не только как человек с некоторой системой взглядов, но и как человек, имеющий определенный рейтинг доверия, основанный на его “репутации”, то есть на том, что известно о его позиции, познавательных способностях и других личностных качествах, релевантных для данного вида диалога.

Функция доверия (надежности)

[Доверие как ресурс и как цель атаки]

...В обычном случае критической дискуссии или диалога какого-либо другого типа, модели которых представлены в литературе по формальным диалоговым структурам, говорящий является просто “участником”, который имеет определенную совокупность точек зрения (взглядов) и обретает новые точки зрения или расстаётся со старыми в зависимости от предпринимаемых им ходов в диалоге. К этой базовой структуре мы добавляем вспомогательный элемент – то, что участник диалога известен как *личность*, индивид, который, на основании имеющейся информации о его личных обстоятельствах, характере, знаниях или статусе предвзятого или непредвзятого человека, имеет определенный эпитетический рейтинг. Если этот человек уважаем за хороший характер, имеет положительные рекомендации, ему может быть приписан позитивный рейтинг. Если он известен как постоянный лжец или лицемер, ему будет приписан негативный рейтинг. В первом случае оценка достоверности защищаемой им пропозиции повысится, во втором – понизится, так как эпитетический рейтинг личности влияет на значение (оценку) достоверности защищаемой им пропозиции (аргумента). Этот рейтинг по ходу дела может изменяться. Отдельно могут оцениваться правдивость, рассудительность, проницательность и т. д.

Нужно иметь в виду, что функцию доверия (надежности) не всегда имеет смысл учитывать. Как мы уже отмечали, обычно в критической дискуссии *участник* – просто некоторый индивид с приписанным ему набором точек зрения; ин-

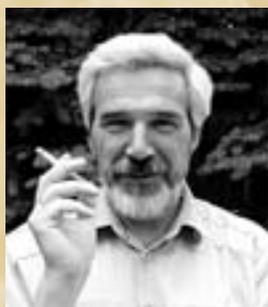
формация о его характере, прочих личных характеристиках или биографии отсутствует. То же обычно бывает и при исследовании, в котором важны объективные свидетельства, подтверждающие или опровергающие некоторое заявление. Личностные качества и факты из биографии индивида, сделавшего заявление, несущественны при оценке доводов, приводимых им в поддержку своего заявления.

Однако в определенных случаях информация о личных характеристиках проponenta может иметь большое значение для оценки его аргумента. Например, в уголовном суде, если нет свидетелей или весомых доказанных обстоятельств, подтверждающих или опровергающих обвинение, характер (обстоятельства, пристрастия, действия в прошлом, непротиворечивость позиции и т. п.) того, кто сделал некоторое заявление, может иметь огромное значение для оценки правдоподобия этого заявления. Иногда недостаток доверия к обвиняемому – единственное свидетельство, к которому может прибегнуть защита. Если нет возможности уцепиться за это обстоятельство, обвинение может оказаться неопровержимым.

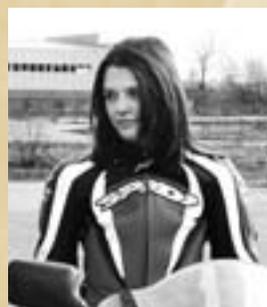
[Доверие как источник заблуждения]

В подобном случае контекст диалога позволяет применить функцию доверия, при которой аргументы оцениваются не только на основании объективных свидетельств (*ad rem* или *ad iudicium*, в традиционных терминах). Нужно также использовать субъективные свидетельства, базирующиеся на нашей оценке людей, участвующих в аргументации. В большинстве случаев эти субъективные (*ad hominem*) свидетельства сами по себе не являются ни решающими, ни весомыми, даже если их суммировать. Но все же их можно использовать для того, чтобы вызвать или, наоборот, подорвать доверие к рассматриваемой пропозиции при наличии объективных свидетельств. В некоторых случаях субъективные свидетельства, базирующиеся на доверии к человеку, могут вводить в заблуждение, так или иначе нарушая баланс мнений при рассмотрении ситуации. ■

Авторы номера...



Григорий Кертман
Кандидат исторических наук. Заведующий аналитическим отделом Фонда “Общественное мнение”



Елена Волк
Старший специалист аналитического отдела Фонда “Общественное мнение”



Светлана Климова
Кандидат философских наук. Ведущий специалист Фонда “Общественное мнение”. Ведущий научный сотрудник Института социологии РАН



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



Ксения Мануильская
Аспирантка Института социологии РАН



Дмитрий Рогозин
Кандидат социологических наук, декан факультета социологии МВШСЭН, старший научный сотрудник Института социологии РАН



Ирина Прусс
Журналист. Заведующая отделом социологии и психологии журнала “Знание – сила”



Георгий Хазагеров
Профессор Ростовского университета. Сотрудник московского Института национальной модели экономики



Ирина Щербакова
Кандидат социологических наук. Младший научный сотрудник Института социологии РАН