

журнал социологических наблюдений и сообщений

Социальная реальность

5(27) 2008
И Ю Н Ъ

Социальная реальность

ЖУРНАЛ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ
НАБЛЮДЕНИЙ И СООБЩЕНИЙ
№5'2008

Общество

■ ЭКОНОМИКА

Д. Стребков

Самоидентификация профессиональных
биржевых игроков в России5

■ САКРАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

К. Банников

Спиритуальные представления чабанов плато Укок 22

■ ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ

Е. Вовк

Жизнь без детей: успехов больше, счастья меньше36

■ ПОЛИТИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

П. Лебедев

“Вместе веселее”, или “Один в поле не воин”.

Очерк о молодежном общественно-политическом активизме .. 41

■ ЦИФРЫ

Опросы без комментариев49

Главный редактор
Александр Ослон

Зам. главного редактора
Елена Петренко

Ведущие разделов и рубрик
"Общество"

Григорий Кертман
"Форум"

Леонид Блехер
Георгий Любарский
"Мастерская"

Иван Климов
Олег Оберемко

"Цифры"
Елена Вовк

"Между прочим"
Анатолий Черняков

Арт-директор
Анна Данилова

Ответственный секретарь
Мария Каневская

Маркет-менеджер
Ирина Маршак

Редакторы выпуска
Анастасия Егорова
Мария Каневская
Светлана Королькова

Корректор
Наталья Шарова

Оригинал-макет
Любовь Софейчук

Рисунки
Андрей Мирзоян

Учредитель и издатель
Фонд "Общественное мнение"

Президент
Александр Ослон
Директор по исследованиям
Елена Петренко
Директор по технологиям
Алексей Чуриков
Финансовый директор
Марианна Кононова

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

Поддержка издания:
Фонд Ельцина

Журнал выходит 10 раз в год

При перепечатке ссылка на журнал
обязательна.

Формат 215×280 в 1/4
Тираж 700 экз.
Цена свободная

Номер подписан в печать
02.07.2008 г.

Адрес редакции журнала:
121552, Москва,
ул. Островная, вл. 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



Форум

■ КОНЦЕПТЫ

А. Ослон

Пятый элемент.

Смыслы и горизонты Фонда

"Общественное мнение"71

Мастерская

■ СОЦИОЛОГИЯ: ЗАПАС ЗНАНИЯ

В. Чеснокова

Из истории изучения социальной
стратификации и социальной мобильности

(П. Сорокин, У. Уорнер)81

Ч. Миллс

Об интеллектуальном мастерстве

(и социологическом воображении)93

■ МЕЖДУ ПРОЧИМ

Так говорил респондент...35



03140

Д. Стребков

Самоидентификация профессиональных биржевых игроков в России

Макроэкономические перемены, происходившие в России на протяжении 1990-х годов, затронули самые различные стороны жизни населения. Один из важнейших результатов экономических реформ заключался в том, что у людей появилась реальная возможность получения инвестиционного дохода благодаря вложению средств в ценные бумаги – акции и облигации российских компаний.

Начала осуществляться приватизация предприятий, россияне получили приватизационный чек (ваучер), и для многих он стал первой ценной бумагой в их жизни. Одновременно возникло большое число инвестиционно-трастовых компаний, таких как “МММ”, “Телемаркет”, “Русский Дом Селенга” и т. д., обещавших потенциальным акционерам немалую прибыль в короткие сроки. Миллионы граждан по всей стране, поддавшись всеобщему ажиотажу, скупали акции сомнительных компаний. При этом чаще всего люди вкладывали деньги и ваучеры наугад, наудачу, надеясь получить в ближайшем будущем существенную прибыль.

Однако, столкнувшись с крахом “финансовых пирамид” и ряда коммерческих банков, российские граждане поняли, что невозможно получать высокие дивиденды от инвестиционных вложений, ничем при этом не рискуя. На смену массовой эйфории пришло массовое разочарование. Столкнувшись с неожиданным препятствием, многие предпочли отступить и не стали глубоко вникать и разбираться в принципах функционирования новых экономических институтов. Активность населения на финансовом рынке быстро пошла на убыль.

Между тем, становление фондового рынка в стране продолжалось. В Россию пришли крупные западные фонды, одновременно с ними появились и стали активно развиваться отечественные инвестиционные компании (“Тройка Диалог”, “Ренессанс Капитал”, “Атон”). При этом инфраструктура рынка и структура его профессиональных участников к тому времени еще не сложились. Инвестиционные компании работали, как правило, только со своими непосредственными клиентами, перепродавая им ценные бумаги, выкупленные у населения. На свободном рынке акции компаний практически не обращались.

Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ–ВШЭ (проект № 07-01-105).

До середины 1990-х инвестиционные компании ориентировались в первую очередь на западных клиентов, но постепенно в России стал формироваться и свой собственный слой биржевых игроков. Появились люди, профессионально работающие на фондовом рынке и получающие свой основной доход от спекуляций с акциями российских компаний.

Между тем, на рубеже XX и XXI веков во многих сферах общественной жизни начали происходить быстрые и кардинальные изменения, вызванные распространением информационно-коммуникационных технологий (в первую очередь Интернета). С одной стороны, трансформируются “традиционные” профессии и занятия – как в плане организации и режима труда, так и в плане системы трудовых коммуникаций. Потребность в некоторых профессиях постепенно уменьшается или исчезает вовсе. С другой стороны, неожиданно появляются новые сферы деятельности и новые специальности, о которых прежде и подумать никто не мог. К ним, например, относятся веб-дизайнеры, операторы сотовой связи, провайдеры, системные администраторы и т. д.

Интернет, дополненный электронной почтой, портативными компьютерами и мобильной связью, изменил, в частности, образ жизни биржевых игроков по всему миру, открыл новые перспективы для биржевой торговли. Он позволил трейдерам контролировать состояние своего брокерского счета и следить за новостями финансового рынка, находясь в любой точке планеты. Клиенты брокерских компаний получили возможность самостоятельно совершать сделки на фондовом рынке по покупке и продаже ценных бумаг в режиме реального времени через системы интернет-трейдинга – специальные программы, устанавливающиеся на компьютер пользователя. И в России, и на Западе подавляющее большинство биржевых сделок сейчас заключается именно таким образом: “Клиенты больше не звонят брокеру по телефону. Все поручения идут с дисплея на дисплей” [Кохен. 2004. С. 17–18].

Развитие интернет-торговли способствовало, в свою очередь, существенно снижению барьеров для входа на фондовый рынок: минимальная сумма для открытия брокерского счета сейчас составляет около 500 долларов, комиссия брокера редко превышает 0,1% от объема сделок. Фондовый рынок стал доступен не только для средних, но даже и для самых мелких инвесторов. Ранее ситуация была совершенно иной: “Чтобы разбогатеть на инвестировании, нужно было быть богатым. Рынок был не для простых людей. Те со своими деньгами ходили только для депозитов в почтовых отделениях” [Кохен. 2004. С. 216].

Интернет стимулировал и развитие инфраструктуры фондового рынка в российских регионах: филиалы и представители крупнейших брокерских компаний уже сейчас функционируют более чем в 100 городах страны¹.

Будучи следствием перемен в инфраструктуре фондового рынка и развития информационно-коммуникационных технологий, процесс формирования в России такой группы людей, как профессиональные игроки фондового рынка, вписывается в глобальную тенденцию последних десятилетий, заключающуюся в массовом переходе к гибким формам занятости. Одновременно наблюдается сокращение доминировавшего в эпоху позднего индустриального общества сегмента полной занятости – с присущей ей стандартизацией основных

¹ Подробнее о факторах, способствовавших росту популярности фондового рынка в России в последние годы, см. [Стребков. 2007. С. 7–19].

аспектов: трудовой биографии, трудового договора, места работы, рабочего времени, заработной платы и т. п.

Существенные трансформации переживает само предприятие (фирма) как экономический институт. Заметную роль на рынке начинают играть небольшие профессиональные коллективы, использующие новейшие компьютерные и телекоммуникационные технологии. Все больший объем работ выносится за пределы предприятия, размывая его границы; появляются своеобразные виртуальные предприятия, представляющие собой “совокупность пространственно рассредоточенных электронных рабочих мест, связанных между собой компьютерной сетью” [Шевчук. 2005. С. 18].

Широкое распространение как в России, так и за рубежом получает удаленная работа или, как ее еще называют, телеработа. Офис работника в этом случае находится фактически у него дома. Сфера применения телеработы достаточно широка. Это может быть практически любая работа на компьютере, начиная от обработки статистических данных, написания аналитических отчетов, перевода текстов и заканчивая программированием или художественным оформлением книг, журналов. Активно применяется телеработа и при оказании посреднических услуг: например, поиск покупателей или поставщиков, заключение договоров – все то, что принято обозначать словосочетанием “сетевой маркетинг”.

Другим важным следствием применения информационных технологий в бизнесе является более широкое распространение множественной занятости у специалистов и профессионалов. Работник, не привязанный к конкретному месту в офисе, получает возможность одновременно сотрудничать с различными организациями как на временной, так и на постоянной основе. В результате его деятельность становится более разнообразной, он может сравнивать принципы организации бизнеса в разных организациях, приобретает опыт работы в различных условиях. Существенно расширяется сеть его социальных контактов, наработываются деловые связи. Подобные процессы, связанные с расширением сфер распространения свободной занятости, характерны в том числе и для российской экономики.

Ряд футурологов (Ч. Хэнди, Д. Пинк) утверждают, что “человек организации” – наемный работник, включенный в системы трудового законодательства и коллективных договоров, вытесняется фигурой независимого поставщика услуг – “фрилансера”, или “свободного агента” [Хэнди. 2001. С. 196–207; Пинк. 2005]. Биржевые спекулянты, несомненно, принадлежат к категории самозанятых, т. к. не состоят ни в каких формальных организациях, сами планируют и лично выполняют свою работу. В то же время, для того чтобы их деятельность была успешной, они должны обладать высокой профессиональной квалификацией. Главное их отличие от большинства других фрилансеров состоит в том, что они не работают на заказчиков, не ищут новых клиентов, они являются полностью самодостаточными трудовыми единицами.

Фондовый рынок серьезно меняет образ жизни тех людей, которые становятся его активными участниками. Доход, получаемый от работы на рынке ценных бумаг, позволяет многим частным инвесторам больше времени посвящать

Процесс формирования в России такой группы людей, как профессиональные игроки фондового рынка, вписывается в глобальную тенденцию последних десятилетий, заключающуюся в массовом переходе к гибким формам занятости

любимым делам. С одной стороны – отдыху, развлечениям и путешествиям. А с другой стороны – малооплачиваемой профессиональной деятельности, в которой деньги уже не являются основным мотивирующим фактором.

Группа профессиональных трейдеров, сформировавшаяся в России на сегодняшний день, пока еще относительно невелика. На ММВБ, являющейся крупнейшей биржевой площадкой страны, ежемесячно совершают сделки около 65 тысяч человек², однако для многих из них эти операции по покупке или продаже ценных бумаг являются разовыми, единичными. Поэтому можно предположить, что число активных трейдеров в России вряд ли превышает 30–40 тысяч человек. Эти люди профессионально занимаются спекулятивной биржевой торговлей на фондовом рынке. Для них операции с ценными бумагами – это основной вид трудовой деятельности, которому они посвящают большую часть рабочего времени, и который приносит им основной доход.

Ежемесячно на фондовый рынок приходят 8–10 тысяч новичков³ – людей, которые решили попробовать свои силы в новом для себя виде деятельности, но лишь очень немногие из них впоследствии смогут присоединиться к “ядру” и стать профессионалами биржевой торговли.

Настоящая работа посвящена изучению самоидентификации российских биржевых игроков (трейдеров). На сегодняшний день ни в научном мире, ни в быденном языке пока еще не сложилось единой терминологии, описывающей как саму эту группу, так и ту деятельность, которой этим

людям приходится заниматься. Поэтому прежде всего мы рассмотрим, какие слова и выражения используют сами российские трейдеры для самоидентификации и описания процесса биржевой торговли. Затем уделим внимание тому, какие они видят специфические черты (социально-демографические, психологические, культурные) своей профессиональной группы по сравнению с людьми, не имеющими отношения к фондовому рынку.

Последний важный для нас аспект самоидентификации связан с внешним позиционированием группы профессиональных биржевых игроков, встраиванием их в общую систему трудовых отношений и осуществлением коммуникации с окружающими людьми. Ощущают ли они уникальность своего положения по сравнению с людьми, которые имеют фиксированный заработок? Считают ли престижной свою работу? Как относятся окружающие к их деятельности?

Иными словами, нам предстоит рассмотреть самоидентификацию российских трейдеров с четырех основных позиций:

Иными словами, нам предстоит рассмотреть самоидентификацию российских трейдеров с четырех основных позиций:

- “Кто мы такие?”;
- “Чем мы занимаемся?”;
- “Чем мы отличаемся от других людей?”;
- “Как нас воспринимают окружающие?”.

В настоящей работе представлены результаты эмпирического исследования, посвященного вопросам мотивации и самоидентификации российских трей-

Фондовый рынок серьезно меняет образ жизни тех людей, которые становятся его активными участниками. Доход, получаемый от работы на рынке ценных бумаг, позволяет многим частным инвесторам больше времени посвящать любимым делам

² По данным ММВБ: <http://www.micex.ru/fbmmvb/bidders_clients_bulletin.html>

³ Там же.

деров и выявлению принципов организации ими своего рабочего процесса⁴. Исследуемая группа является разрозненной, малочисленной и труднодоступной, что сильно затрудняет применение количественных опросных методик. С другой стороны, в данном случае этого и не требуется, так как для решения поставленных задач могут быть эффективно применены качественные методы, обладающие хорошим эвристическим и информационным потенциалом.

Нами использовался метод глубинного полуформализованного интервью. Сбор эмпирических данных проводился с марта по май 2008 года. Всего было опрошено тридцать семь респондентов, имеющих опыт биржевой торговли не менее одного года на момент проведения исследования. Для большинства из них прибыль от работы на фондовом рынке является если и не основным, то весьма важным источником дохода.

Выход на респондентов осуществлялся через Интернет (с использованием специализированных сайтов и форумов), профессиональные выставки и конференции и личные контакты исследователей. Часть интервью была проведена в интерактивном режиме через Интернет. На Западе такие методы уже давно применяются при изучении малочисленных труднодоступных групп населения, имеющих специфические интересы или узкоспециализированные занятия. Важными преимуществами интернет-исследований являются также существенная экономия материальных ресурсов, возможность обеспечения анонимности респондентов, автоматическая фиксация данных и т. д. В нашем случае это оказалось особенно актуальным из-за территориальной удаленности респондентов.



Профессиональные трейдеры: “Кто мы такие?”

Отвечая на вопрос: “Как Вы сами себя называете?”, – респонденты использовали для самоидентификации четыре основных определения: “трейдер”, “спекулянт”, “инвестор” и “биржевой игрок”. Попробуем разобраться, в чем состоит разница между этими терминами, какой смысл вкладывают люди в то или иное слово.

Чаще всего в интервью упоминалось слово “*трейдер*”⁵, однако мнение о том, кого в действительности можно считать таковым, не столь однозначно. Был высказан целый ряд требований, которым должен удовлетворять такой человек. Минимальные из них носят формальный характер: он должен иметь брокерский счет и торговать на бирже. Некоторые респонденты полагают, что этого уже вполне достаточно, чтобы считаться трейдером, однако другие добавляют к этому и ряд дополнительных характеристик, ограничений. В соответствии с ними, это должны быть люди:

- обладающие определенными навыками и умеющие их применять в биржевой торговле;

⁴ Автор выражает признательность студенткам факультета социологии ГУ–ВШЭ Е. Гехоренко, Т. Довыденко, Ю. Косяковой, П. Панфиловой и В. Чижовой за помощь в подготовке и проведении настоящего исследования.

⁵ Трейдер (от англ. *trade* – торговать) – любое юридическое или физическое лицо, обладающее правом заключать сделки на бирже (Современный экономический словарь).

- решившие, что заработок от игры на бирже будет их основным источником дохода;
- много и активно торгующие;
- успешно работающие на фондовом рынке в течение длительного времени.

Тем не менее, для большинства опрошенных все эти параметры не являются определяющими и критически важными. На прямой вопрос: *“Считаете ли Вы себя трейдером?”* – положительный ответ дали практически все респонденты.

“Я – трейдер. И все мои друзья, которые торгуют более полутора лет, считают себя трейдерами, и не иначе” (Леонид, 60 лет, Москва).

Исключение представляли только трое, и все они так или иначе выражали критическое отношение к собственному опыту биржевой торговли: один респон-

дент признавал, что ему не хватает необходимых знаний и квалификации, другой сетовал, что получает лишь очень небольшой доход от трейдинга, третий считал, что уделяет работе на фондовом рынке слишком мало времени, поэтому рассматривает ее скорее как хобби.

В целом термин “трейдеры” достаточно точно отражает специфику деятельности исследуемой категории граждан и отделяет их от других работников, которые трейдерами не являются.

Основная разница между “инвестором”⁶ и “спекулян- том”⁷ заключается в количестве биржевых сделок, которые они совершают в течение определенного периода времени. Инвесторы покупают и продают ценные бумаги достаточно редко, ориентируясь прежде всего на получение

прибыли в долгосрочной перспективе. Спекулянты же, напротив, предпочитают зарабатывать на краткосрочных колебаниях курсов акций и поэтому совершают большое число сделок даже внутри одного торгового дня. Кроме того, эти люди могут играть не только на повышение, но и на понижение курса акций, а также использовать маржинальное кредитование, позволяющее существенно увеличить потенциальную прибыль или возможный убыток.

“<Спекулянт> совершает сделки ежедневно, основываясь на колебаниях цены внутри дня. Он целый день сидит за монитором и отслеживает ситуацию на рынке, он играет как вверх, так и вниз – это основное отличие, ему все равно, куда идет рынок, он играет всегда в его направлении. А инвестор, как я, всегда играет вверх, поэтому, когда рынок недвижим, инвестор либо уходит, либо терпеливо несет убытки, зная, что в итоге рынок пойдет всегда вверх, это закон экономики” (Георгий, 46 лет, Москва).

⁶ Инвестор (от англ. *investor* – вкладчик) – юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. ...В качестве инвесторов выступают государство, регионы, организации, предприятия, предприниматели, частные лица, игроки на рынках ценных бумаг (Современный экономический словарь).

⁷ Спекулянт (от лат. *speculator* – наблюдаю, созерцаю) – лицо, занимающееся рискованными операциями на бирже с целью получения прибыли от разницы между покупной и продажной ценой (курсом), законный участник сделок на большинстве рынков (Большой юридический словарь).

Ежемесячно на фондовый рынок приходят 8–10 тысяч новичков – людей, которые решили попробовать свои силы в новом для себя виде деятельности, но лишь очень небольшая часть из них впоследствии смогут присоединиться к “ядру” и стать профессионалами биржевой торговли

Тем не менее, грань между этими двумя линиями поведения довольно сильно размыта. Многие участники опроса признаются, что одновременно используют несколько различных стратегий биржевой торговли, разделяя свой счет на несколько частей. Как правило, большая часть отдается под долгосрочные инвестиционные вложения, а меньшая используется для спекулятивной биржевой торговли “внутри дня”:

“Бывает 50 сделок в день, а бывает ни одной сделки за месяц. Бывает 300 сделок в месяц, а бывает ни одной. ...Кто как себя называет, это дело симпатий. Спекулянт может называть себя инвестором, инвестор называть себя спекулянтом. Это дело личных симпатий. Трейдер – это самое такое основное <название>. Самое популярное” (Евгений, 41 год, Москва).

Как правило, и инвесторы, и спекулянты считают себя трейдерами, однако в ряде случаев, как уже отмечалось выше, этот термин ассоциируется исключительно с совершением краткосрочных спекулятивных операций.

Наконец, последнее из наиболее часто употребляемых словосочетаний при самоидентификации участников опроса – “биржевой игрок”. В подавляющем большинстве случаев оно используется в качестве синонима понятий “трейдер” или “спекулянт” и не имеет своего отдельного смыслового значения.

Тем не менее, сама семантика этого слова подталкивает нас к постановке важного исследовательского вопроса: является ли деятельность, осуществляемая трейдерами на бирже, действительно “игрою” или же они воспринимают ее как нечто совершенно иное? Ответу на него посвящен следующий раздел данной работы.

Профессиональные трейдеры: “Чем мы занимаемся?”

Итак, каким же образом описывают российские трейдеры свою сферу деятельности – то, чем они занимаются, и то, что конкретно им приходится делать? В интервью мы встречаем следующие определения: “торговля”, “спекуляции”, “инвестиции”, “игра на бирже”, “финансы” и “работа на бирже”. Первые четыре из них в точности соответствуют описанным выше четырем способам самоидентификации участников опроса. “Финансистом” никто из респондентов себя не назвал, несмотря на то, что их деятельность напрямую связана с оперированием финансовыми потоками. В этом нет ничего удивительного, поскольку традиционно данным термином принято обозначать сотрудников финансовых компаний, то есть тех людей, которые управляют чужими финансами и несут за них ответственность.

Последнее же словосочетание – “работа на бирже” – представляет для нас наибольший интерес, поскольку оно отражает стремление людей “узаконить” свою деятельность, поставить ее в один ряд с работой бухгалтера, кассира, управляющего и т. п. Здесь, как и по предыдущему вопросу, мы наблюдаем практически полное единодушие всех участников опроса. Большинство из них твердо

Основная разница между “инвестором” и “спекулянтом” заключается в количестве биржевых сделок, которые они совершают в течение определенного периода времени. Инвесторы покупают и продают ценные бумаги достаточно редко, ориентируясь прежде всего на получение прибыли в долгосрочной перспективе. Спекулянты же предпочитают зарабатывать на краткосрочных колебаниях курсов акций и поэтому совершают большое число сделок даже внутри одного торгового дня

убеждены, что биржевая торговля – это именно работа, а ни в коем случае не игра. И поэтому относиться к ней следует со всей возможной серьезностью как самим биржевым игрокам, так и всем остальным гражданам.

“Я отношусь к этому как к серьезной работе! Каждая операция продумывается, но часто на раздумья времени мало. Акции – это отличный вид бизнеса: нет ни складов, ни кучи работников, ни транспорта для перевозок. Идеальный бизнес. Азартная игра приводит к убыткам, и поэтому достаточно давно жизнь из меня выбила азарт. Торговля – для меня это серьезная работа, такая же, как у бухгалтера или еще кого” (Андрей, 25 лет, Москва).

Во-первых, биржевая торговля – это достаточно рутинный процесс, происходящий непрерывно изо дня в день и требующий от трейдера полной самоотдачи, отнимающий и время, и силы. Во-вторых, торговле на фондовом рынке необходимо специально и постоянно учиться, приобретать как теоретические знания, так и (что гораздо более важно) практические навыки. В-третьих, эта деятельность основана на глубоком анализе (как техническом, так и фундаментальном) информационных и биржевых потоков. Трейдеру необходимо постоянно отслеживать происходящие в России и в мире события, анализировать их взаимосвязь и определять то, каким образом они влияют или могут повлиять на рынок. В-четвертых, торговля – это выработка собственной системы правил поведения, требующая от индивида повышенного внимания, предельной концентрации и четкого соблюдения дисциплины.

“Для меня изучение рынка – однозначно, основательная работа. Решение купить или продать ценную бумагу подразумевает большую подготовительную работу по изучению различных факторов, влияющих на ее це-

новое движение, графиков, расчет рисков и выработку четкой стратегии по входу и выходу из позиции” (Ирина, 42 года, Омск).

Интересно, что даже те люди, которые называют себя биржевыми игроками, свою деятельность, как правило, не считают игрой, а рассматривают ее как полноценную работу. Это показывает, что словосочетание “биржевой игрок” следует рассматривать скорее как метафору, нежели как действительно обозначение игрового вида деятельности этих людей.

Тем не менее, есть и такие трейдеры, которым представление о биржевой торговле как об игре все-таки ближе. Но даже в этом случае подчеркивается, что игра на бирже кардинальным образом отличается от игры в казино, в рулетку, от лотереи и т. п. Не случайность является центральным элементом данной игры, а комбинаторность –

возможность просчитать свои действия и действия противников на несколько ходов вперед. В этом смысле биржевая торговля ближе по духу к логическим, интеллектуальным играм, таким как шахматы или покер.

“Для меня это игра, независимо от того, что она на деньги. Игру от работы отличает интерес и азарт. Футболист не скажет вам, что работает, он играет... <Эта игра> сродни шахматам, когда играешь с сильным



и непредсказуемым противником. Без аналитической подготовки в этой игре не уйти победителем” (Александр, 47 лет, Москва).

С другой стороны, поскольку в этой “игре”, действительно, в немалой степени присутствует азарт, люди получают настоящее удовольствие от того, чем они занимаются.

“Это безумное удовольствие, как интеллектуальная викторина, в которой участвуешь ежедневно, это очень интересно, заманчиво и увлекательно для меня” (Георгий, 46 лет, Москва).

Итак, кто же такие эти трейдеры? Чем отличаются эти люди, по мнению участников опроса, от всех остальных? Есть ли что-то общее у них, что-то такое, что их объединяет, – общие черты, привычки, увлечения, хобби, и связано ли это с их работой на фондовом рынке? Существуют ли признаки, по которым можно отличить трейдера от “обычного” человека?

Какими чертами характера, какими личностными, деловыми и профессиональными качествами должен обладать человек, чтобы он мог успешно торговать на фондовом рынке? А какие люди, наоборот, практически не имеют шансов стать трейдерами (или, по крайней мере, успешными трейдерами)? Вопросов много, и ответы на них мы постараемся дать в следующем разделе данной статьи.

Профессиональные трейдеры: “Чем мы отличаемся от других людей?”

Прежде всего рассмотрим те социально-демографические особенности, которые характерны для российских трейдеров. Большинство респондентов убеждены, что доля женщин в этой сфере минимальна – от 5 до 10%, но, тем не менее, те из них, которые все-таки рискнули заняться биржевой торговлей, как правило, добиваются больших успехов.

“Я думаю, больше это получается у женщин. Это от природы у них. Женщина – она мать, она более осторожна. Мужчины больше склонны рисковать, потому что у женщин это лучше получается” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

Об этом же свидетельствуют и данные западных брокеров: женщины часто показывают более стабильные и более высокие результаты, нежели мужчины, которым мешает их собственное “эго”. Оказываясь в стрессовой ситуации, мужчины часто идут ва-банк, воспринимая биржевую торговлю как личный вызов, когда надо либо проявить свой мужской характер, либо уступить место другим. Кроме того, мужчины любят принимать решения самостоятельно и часто допускают элементарные ошибки, которых не допускают женщины, – они предпочитают предварительно посоветоваться, все разузнать и не стесняются делать это, не опасаются выглядеть глупо [Смоленская. 2006].

Возраст типичного трейдера, по мнению участников опроса, находится в достаточно широком диапазоне от 25 до 50 лет. Свои преимущества есть у каждой возрастной группы. Молодежи легче справляться с большими психологическими нагрузками, которые приходится испытывать игрокам в ходе активной спекулятивной работы, а старшее поколение в большей степени обладает опытом и хладнокровием, необходимым для того, чтобы принимать эффективные торговые решения.

Что касается уровня образования, то по крайней мере половина всех трейдеров считают, что данный вопрос не является принципиальным. Соответственно наличие или отсутствие диплома никак не сказывается на качестве биржевой торговли. Гораздо большее значение имеет практический опыт, а при его отсутствии – стремление заниматься самообразованием, внимательно анализировать все свои успешные и неуспешные сделки и делать соответствующие выводы, чтобы не повторять ошибок в дальнейшем.

“Успешно торговать могут все, кто угодно, достаточно окончить двухнедельные курсы для начинающих инвесторов, прочитать пару книжечек и набраться опыта на реальной торговле в течение первого года с небольшим капиталом” (Артем, 25 лет, Курган).

“Образование не имеет никакого значения, причем очень часто люди со специализированным финансовым образованием трейдерами не становятся. Потому что многолетнее вдалбливание определенных истин университета создает рамки, которые не позволяют успешно торговать” (Валентин, 30 лет, Москва).

Тем не менее, в настоящее время большинство трейдеров, долго и успешно торгующих на фондовом рынке, как правило, имеют высшее экономическое или высшее техническое образование.

Перейдем к рассмотрению личностных, деловых и профессиональных качеств, которыми, по мнению опрошенных трейдеров, должен обладать человек, занимающийся биржевой торговлей. Все перечисленные в интервью характеристики можно разделить на две основные группы: во-первых, это качества, которые повышают у данного конкретного человека вероятность стать трейдером, а, во-вторых, те черты характера, которые позволяют ему быть успешным на фондовом рынке, стабильно получать прибыль. К первой группе мы можем отнести следующие качества.

1. *Интерес к финансовым рынкам.* Естественно, самое первое, что толкает человека на фондовый рынок, – это его интерес к финансовой тематике, увлеченность данным вопросом. Возникновению такого интереса может способствовать профильное образование, обладание необходимыми знаниями по биржевой торговле, а может быть, и успешный опыт друзей и знакомых – у всех по-разному.

2. *Стремление к свободе.* В данном случае имеется в виду не только финансовая свобода, хотя и она, безусловно, важна для многих биржевых игроков, но в первую очередь – свобода как независимость от других людей, от организаций, от внешних обстоятельств. Настоящий трейдер всегда сам себе хозяин. Все, что он делает, зависит только от него самого – и успех, и неудачи. Ему не нужны ни работодатели, ни работники, только он сам, его собственный интеллект.

“Работаешь только на себя, и ответственность только перед самим собой. Выиграл – выиграл. Проиграл – проиграл. Не нужно ни перед кем отчитываться. Только перед собой и своей семьей. Это просто свобода. Ты можешь день не торговать, можешь не торговать неделю, а можешь торговать пять дней в неделю. Это именно свобода. Независимость от кого-либо” (Валентин, 30 лет, Москва).

Поэтому трейдерами становятся те люди, которые изначально мечтают

“свой интеллект напрямую конвертировать в деньги, без работодателя, без обивания сапог, просто независимо ни от кого” (Георгий, 46 лет, Москва).

В нашем исследовании, посвященном изучению фрилансеров, было показано, что и для этих людей основным мотивирующим фактором выбора данной формы занятости является свобода, в том числе свободный, гибкий график работы, свобода перемещения, возможность самостоятельно выбирать, чем конкретно стоит заниматься, и свобода от корпоративных правил и норм [Стребков, Шевчук. 2008. С. 29–32]. По всем этим характеристикам мы можем наблюдать практически полное единодушие между трейдерами и фрилансерами.

3. *Стремление к успеху.* Третий важный фактор, повышающий вероятность прихода на фондовый рынок, заключается в способности человека ставить себе амбициозные, труднодостижимые цели и в готовности идти на риск ради их достижения. Настоящих трейдеров отличает твердая уверенность в себе и в своих силах. Это энергичные, инициативные люди, *“которым спокойно не живется”*. По этому параметру биржевые игроки имеют значительное сходство уже не с фрилансерами, а с предпринимателями.

“Становятся трейдерами те, которым скучна рутинная работа, наверное, те же люди с предпринимательской жилкой, кто занимается предпринимательством, кого переполняют идеи, кто не хочет ни от кого зависеть – они, как правило, и идут на рынок” (Александра, 22 года, Москва).

Ко второй группе важных для трейдера характеристик, позволяющих ему быть успешным на фондовом рынке, мы можем отнести следующие качества.

1. *Умение управлять эмоциями.* Практически все респонденты так или иначе обращают внимание на то, что профессиональный трейдер при работе на рынке ценных бумаг должен проявлять хладнокровие, выдержку, быть уравновешенным и расчетливым, оставаться спокойным даже в самых сложных ситуациях, не поддаваться панике или азарту.

“Надо попытаться оградить себя от страха, от эмоций, то есть снизить влияние эмоций, которые образовались в результате прошлых сделок. Если сделки выигрышные, то человек чувствует себя на подъеме, он склонен рисковать... Если у тебя неудачная серия, то ты начинаешь бояться. Это оказывает большое влияние на те сделки, которые ты хочешь проводить” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

И наоборот, азартный, импульсивный, психологически неуравновешенный человек, не умеющий управлять своими действиями и эмоциями, никогда не сможет добиться на фондовом рынке высоких результатов.

“Не давать воли эмоциям, иметь всегда холодную голову, трезво оценивать ситуацию – это основное... Чтобы получать прибыль, нужна трезвая голова... Если человек к бирже относится как к рулетке, то это конец его карьеры. Конечно, может, и повезет разок-другой, но на третий он разорится” (Алексей, 29 лет, Ростов-на-Дону).

2. *Дисциплинированность.* Важное качество трейдера – это организованность, умение тщательно планировать свое время и свою работу. В первую очередь это проявляется в умении четко придерживаться предварительно составленного плана биржевой торговли, в неукоснительном соблюдении установленных



для себя правил. Респонденты особо подчеркивают, что трейдингом нельзя заниматься от случая к случаю, ориентируясь на гороскопы или случайность.

Такая характеристика, как дисциплинированность, по природе своей очень близка к рассматривавшемуся ранее умению управлять своими эмоциями. Однако если в случае с эмоциональной нейтральностью речь идет прежде всего о том, что нельзя действовать наобум, по велению сердца, а необходимо иметь конкретный план биржевой торговли, то в данном случае – о том, что в ходе торговли этот план необходимо аккуратно соблюдать и не метаться из стороны в сторону, какие бы соблазны не возникали.

“Нарисовал торговый план на день – нужно быть сильным психологически человеком, нужно быть дисциплинированным. Когда ты с утра приходишь и видишь одну ситуацию на рынке, а через два часа, а то и через 15 минут, она меняется, ты должен следовать своему плану, который утвердил, видя рынок раньше, до входа” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

Необходимо иметь большую выдержку, чтобы хладнокровно закрывать убыточные позиции и не закрывать прибыльные, уметь дожидаться положительной динамики. На бирже нет места для бездумных поступков, спонтанных действий и чрезмерного авантюризма. Неудачу терпят люди, *“всегда в чем-то сомневающиеся”*, поскольку сомнения не способствуют принятию правильных решений.

3. *Самостоятельность в принятии решений.* Характер трейдера, по мнению участников опроса, должен быть максимально твердым и независимым. Этот человек четко знает, что ему необходимо делать, и делает это независимо ни от каких чужих мнений и точек зрения. Для биржевых игроков очень важно умение не поддаваться на провокации и никогда не следовать настроениям толпы, а, наоборот, всегда использовать эти настроения в своих собственных целях.

“Они выше ценят свою собственную ответственность и любят сами контролировать ситуацию, в отличие от людей, которые полагаются на других и предпочитают стабильный доход возможному более высокому заработку, но принятию на себя рисков” (Ирина, 28 лет, Москва).

Люди же, часто меняющие свою точку зрения, не умеющие принимать собственные решения, постоянно ищущие подсказки и руководствующиеся чужими советами, инфантильные, рано или поздно проигрывают и уходят с рынка.

4. *Аккуратность и внимательность.* Случайные ошибки очень дорого обходятся трейдерам. Стоит однажды перепутать на терминале кнопки покупки и продажи или же поставить лишний ноль в биржевой заявке, и мгновенный убыток может легко перечеркнуть долгие месяцы упорной работы по наращиванию брокерского счета. Работа трейдера требует максимальной собранности и сконцентрированности:

“Человек должен сам внутри себя быть уравновешенным, а суетливость – она до добра не доводит” (Елена, 57 лет, Москва).

5. *Способность к рефлексии.* Все трейдеры, независимо от их опыта и квалификации, совершают ошибки, от этого на фондовом рынке никто не застрахован. Закрытие убыточных позиций – это естественная часть повседневной работы биржевых игроков. Поэтому способность осознавать свои ошибки, принимать их и избегать их впредь – вот те качества, которые отличают успешного профессионала. Трейдер обязательно должен учиться на своих ошибках. Он не сможет развиваться, если будет постоянно наступать на одни и те же грабли.

6. *Упорство и терпеливость.* Биржевая торговля – это отнюдь не легкий заработок, каким она кажется со стороны. Поэтому трейдер должен не только осознавать свои ошибки, но и уметь принимать их, и, не концентрируясь на потерях, постоянно развиваться и двигаться дальше. Только терпеливость и упорство (а где-то даже и упрямство) позволяют начинающим трейдерам приобрести необходимые профессиональные навыки. Большая ошибка, когда человек, начиная заниматься биржевой торговлей, стремится получить все и сразу, рассчитывая быстро и без особых усилий разбогатеть.

Если же человек боится неудач и воспринимает их очень болезненно, ему не место на фондовом рынке:

“Если человек панически боится потерять хотя бы цент на позиции, он никогда не станет трейдером. Главное качество – уметь принять потери. Потому что потери бывают у всех. Неважно, какой хороший, плохой или потрясающий ты трейдер” (Валентин, 30 лет, Москва).

7. *Хороший интеллект и быстрая реакция.* Данный пункт мы не случайно поставили на последнее место в общем списке, поскольку, несмотря на свою кажущуюся очевидность, для большинства опрошенных он имеет второстепенное значение в сравнении с перечисленными выше характеристиками. Естественно, желательно, чтобы трейдер был неглупым человеком, еще лучше, если он будет обладать аналитическим складом ума и хорошей реакцией, чтобы иметь возможность быстро реагировать на ежесекундно меняющуюся обстановку, однако успеха на фондовом рынке можно добиться и при отсутствии этих качеств:

“Не очень умный человек, но твердолобый и дисциплинированный может стать трейдером. Есть, например, случаи, когда спортсмены борьбы какой-нибудь, самбисты... они добивались хороших успехов за счет именно силы воли. В спорте ведь эти качества воспитываются. Очень хороших результатов добивались” (Евгений, 41 год, Москва).

Более того, по мнению ряда опрошенных, самых успешных трейдеров отличает от всех остальных не глубокий интеллект или знания, а особое *“шестое чувство”, “чутье”, “умение видеть перспективу на уровне подсознания, чувствовать рынок”.*

Попытка выявить какие-то особые черты, привычки, увлечения, хобби, которые, по мнению наших респондентов, отличали бы трейдеров от всех остальных людей, не увенчалась большим успехом. Как правило, в ходе интервью утверждалось, что все трейдеры абсолютно разные, у каждого свои собственные увлечения и интересы:

“Я думаю, это как в любом обществе. Есть фрезеровщики – геи. Так же и тут. Всякие люди бывают” (Константин, 24 года, Липецк).

Значительная часть опрошенных затруднились с ответом на этот вопрос, поскольку имели опыт общения лишь с очень небольшим числом биржевых игроков. Тем не менее несколько любопытных фактов установить все-таки удалось.

1. Как правило, трейдеры настолько увлечены фондовым рынком, он их так сильно захватывает, что где бы они ни



находились, все их мысли и все их разговоры друг с другом посвящены одной теме – биржевой торговле.

“Даже находясь с девушкой в ресторане, можно думать: а интересно, как закрылась Америка или Европа, или почему сейчас нефть, и тому подобное... Ну, конечно, не до такой степени, но иногда возникают устремления направиться куда-нибудь в сторону интернет-кафе и получить информацию” (Евгений, 27 лет, Москва).

2. Настоящего трейдера, как и любого другого узкого специалиста (программиста, автогонщика и т. д.), можно отличить по его разговору, по профессиональному сленгу, жаргону, который он использует.

3. Многие трейдеры суеверны. При построении биржевой стратегии учитывается все, вплоть до того, какая погода на улице и с какой ноги он сегодня встал.

4. Работа трейдера предполагает сильное нервное напряжение и связана с постоянной готовностью к риску, и многие биржевые игроки испытывают даже особую потребность в нем, поэтому ведут максимально активный образ жизни, увлекаются экстремальными видами спорта – горными лыжами, дайвингом, рафтингом и т. п.

“Эти люди любят проводить свободное время очень активно. Таких, которые смотрят телевизор, лежа на диване, как правило, нет” (Александра, 22 года, Москва).

5. Нервный характер работы способствует и тому, что многие трейдеры излишне склонны к курению и употреблению алкоголя. Таким способом они снимают накопившийся за время работы стресс.

6. Из других “профессиональных” интересов можно отметить увлечение трейдеров интеллектуальными играми. Многие из них хорошо играют в шахматы, нарды, покер и т. п. Но есть, разумеется, и такие, которых практически ничего кроме фондового рынка в жизни не интересует.

Итак, мы разобрались, какими видят трейдеры сами себя. Следом возникает резонный вопрос: а как их воспринимают окружающие? Большинство россиян в настоящее время имеют лишь самые минимальные познания относительно того, что такое фондовый рынок, где можно купить акции и сколько они стоят, чем акции отличаются от облигаций и из чего складывается заработок профессиональных биржевых игроков. Уровень финансовой грамотности населения остается по-прежнему чрезвычайно низким⁸. В связи с этим возникает вопрос: как реагируют другие люди, когда узнают, что рядом с ними, в одном доме, в одном офисе, а то даже и в одной квартире живут трейдеры? Какие чувства они при этом испытывают?

Профессиональные трейдеры: “Как нас воспринимают окружающие?”

Социальное окружение трейдеров, как правило, включает в себя большое число людей, не имеющих никакого отношения к фондовому рынку. Можно было бы предположить, что деятельность биржевого игрока в силу своей необычности

⁸ Подробнее об уровне информированности и наиболее распространенных мифах и заблуждениях относительно фондового рынка см.: [Преснякова, Стребков. 2007].

будет привлекать особое внимание окружающих, однако же значительная часть респондентов констатируют отсутствие всякого интереса у своих друзей и знакомых к биржевой торговле. Объясняется это в первую очередь тем, что большинство людей не имеют сколько-нибудь серьезных знаний в данной сфере:

- “В основном это чуждо еще большинству народа, думаю, даже в Москве не все об этом знают” (Константин, 24 года, Липецк);
- “В ментальности российского населения, как правило, нет такого понятия, как фондовый рынок, ибо не сформирована самая финансовая культура” (Рафаэль, 26 лет, Казань);
- “Основная масса людей не имеют представления, что такое ценные бумаги и как с ними обращаться. До сих пор в умах живут воспоминания об «МММ»” (Леонид, 60 лет, Москва).

Отношение к трейдерам со стороны общества, как правило, нейтральное – такое же, как и к людям любой другой специальности. Никакой особой уникальности своего положения по сравнению с остальными людьми они не ощущают:

“Кто-то врач. Кто-то юрист. Я занимаюсь фондовыми рынками. Это просто еще одна профессия” (Валентин, 30 лет, Москва).

Единственный момент, который действительно является уникальным и подчеркивается многими участниками опроса, – это уже упоминавшиеся выше свобода и независимость трейдеров, сближающие их с фрилансерами.

Сами трейдеры обычно стараются не афишировать лишний раз свою причастность к фондовому рынку, не рассказывают, каким образом они зарабатывают деньги, и не обсуждают свои действия с непрофессионалами:

“Я стараюсь на эту тему никогда не беседовать с теми людьми, которые не имеют к трейдингу отношения” (Рафаэль, 26 лет, Казань).

Обосновывается это нежеланием вдаваться в долгие и подробные объяснения (“грузить людей ненужной им информацией”), нежеланием вызывать среди знакомых слухи и кривотолки.

Но на самом деле это является, вероятнее всего, проявлением скрытого напряжения, существующего в настоящее время между трейдерами и внешней средой. Обычно у людей, не желающих распространяться о своем участии в биржевой торговле, уже имеется опыт негативной или настороженной реакции со стороны окружающих по отношению к их виду деятельности. Работа на фондовом рынке воспринимается как нечто сродни игре в казино, в рулетку, а поэтому производит на непрофессионалов впечатление опасного и несерьезного занятия. В ответ возникает реакция типа: “Ты сумасшедший! Зачем ты этим занимаешься?”.

Как правило, первоначально настороженность возникает у большинства людей, но постепенно она сходит на нет, когда друзья и знакомые видят, что человек добивается успехов в биржевой торговле и серьезно относится к этому занятию. Тогда уже появляется любопытство и интерес:

“Сейчас <отношение> в пределах нормы. Однако поначалу <относились> весьма настороженно: мол, ерундой занимаешься” (Леонид, 60 лет, Москва).

Большинство россиян имеют лишь самые минимальные познания относительно того, что такое фондовый рынок, где можно купить акции и сколько они стоят, чем акции отличаются от облигаций и из чего складывается заработок профессиональных биржевых игроков. Уровень финансовой грамотности населения остается по-прежнему чрезвычайно низким

Относительно того, насколько престижной является работа трейдера, мнения опрошенных разделились. Примерно половина считают, что владение акциями и совершение спекулятивных операций на бирже поднимают социальный статус человека в кругу друзей и коллег. Другая же половина убеждена, что никакого престижа тут нет и гордиться особенно нечем.

Первые обосновывают свою точку зрения тем, что, во-первых, трейдер – это профессия с заработком выше среднерыночного, потенциально она может приносить очень большой доход. Во-вторых, это очень сложная профессия, для достижения мастерства здесь требуются долгие и долгие годы. В-третьих, владение акциями показывает окружающим твои особые знания и умения:

“Иметь инвестиционный портфель акций и уметь им управлять – это престижно, так как подразумевает наличие достаточно высокого умственного уровня и финансовой состоятельности” (Ирина, 42 года, Омск).

В-четвертых, отсутствие достоверной информации создает некоторый флер таинственности вокруг биржевой торговли:

“Для неопытных людей, особенно для женщин, «трейдер», «спекулянт» – звучит круто. Ты трейдер, значит, ты много зарабатываешь. А на самом деле за судьбой трейдера может скрываться все что угодно...” (Евгений, 41 год, Москва).

Вторые же считают, что ничего особенного в биржевой торговле нет, поскольку это лишь один из возможных способов инвестирования своих свободных денег: *“Кто-то вкладывает деньги в банк, кто-то – в акции...”*. Кроме того, акциями в России в той или иной степени владеют многие люди, особенно в промышленных городах. Общество становится более образованным в финансовом плане. Развитие технологий и инфраструктуры позволяет практически любому человеку, даже с небольшим первоначальным капиталом, торговать ценными бумагами. Развитие интернет-трейдинга и рынка брокерских услуг сделало биржевую торговлю легкодоступной для широких масс населения:

“Несколько лет назад (где-то до 2004 года) <трейдерство> было и престижно, и прогрессивно, сейчас – уже вполне обыденно (если учесть, что даже пенсионеры в ВТБ деньги несут)” (Никита, 20 лет, Москва).

Однако, несмотря на все эти позитивные сдвиги, следует признать, что рядовые российские граждане действительно пока еще слишком мало знают о том, кто такие трейдеры, в чем заключается их работа, какие риски они несут, а поэтому на практике биржевые игроки могут столкнуться с абсолютно любым отношением к себе – от негативного до ярко выраженного восторженного.

Заключение

Группа профессиональных биржевых игроков (трейдеров) по многим своим характеристикам выделяется на общем фоне российского населения. Эти люди раньше других осознали те возможности, которые дает фондовый рынок, и рискнули связать свою жизнь с биржевой торговлей.

С одной стороны, для них очень важна свобода как ценность, и это сближает их по духу с фрилансерами. С другой стороны, трейдеры проникнуты предпринимательским духом, о чем свидетельствуют их амбициозность, стремление к максимальному результату и готовность идти ради этого на риск. Они пре-

возносят такие качества, как дисциплинированность, самоконтроль, хладнокровие, упорство.

Трейдеры крайне серьезно относятся к своему виду деятельности, поэтому предпочитают не распространяться о нем в кругу непрофессионалов. У них есть свой собственный профессиональный жаргон (сленг), по которому они узнают друг друга. Их мысли постоянно заняты фондовым рынком. Ежедневно они ведут между собой упорную борьбу за выживание, борьбу, в которой успех не гарантирован никому, и именно поэтому участие в ней является столь привлекательным.

Как отмечает один из участников опроса, трейдинг, в отличие от многих других видов финансовой деятельности, представляет собой особую субкультуру, со своей литературой, своими кумирами и героями (*“великими спекулянтами”*), примерами резких взлетов и падений, маний и депрессий. Есть десятки художественных книг, описывающих жизнь трейдеров:

“Этим он, кстати, многих и привлекает, в отличие от какой-нибудь довольно скучной бухгалтерии или страхования, которые не имеют подобной субкультуры и лишены всякого азартно-романтического флера” (Никита, 20 лет, Москва).

В настоящей работе мы рассмотрели вопрос, связанный с самоидентификацией российских трейдеров, однако за рамками статьи осталась проблема их групповой идентичности. Сама природа биржевой торговли такова, что в большинстве случаев инвесторам и спекулянтам приходится действовать на рынке атомизировано и эгоистично. Можем ли мы, несмотря на их очевидную отстраненность друг от друга и независимость, говорить о том, что эти люди все-таки ощущают себя единой группой? Возможна ли в их действиях групповая солидарность, и если да, то в каких ситуациях? Успела ли сложиться профессиональная культура, сформировалось ли профессиональное сообщество? Какие каналы используют трейдеры для общения, насколько регулярно взаимодействуют между собой? Эти вопросы мы планируем осветить в наших дальнейших работах. ■

Литература

- Кохен Д. Психология фондового рынка: страх, алчность и паника / Пер. с англ. М. Майорова. М.: “Интернет-трейдинг”, 2004.
- Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Издательский дом “Секрет фирмы”, 2005.
- Преснякова Л., Стребков Д. Азы финансовой культуры. Представления об инвестировании в акции // Социальная реальность. 2007. № 7. С. 7–29. <<http://socreal.fom.ru/files/sr0707-005-029.pdf>>.
- Смоленская Е. Красное не надевать, деньги загодя не считать // Эксперт. 2006. 3 апр. № 13. <http://www.expert.ru/printissues/expert/2006/13/interview_krot_lanchev/print>.
- Стребков Д.О. Фондовый рынок как объект социологического исследования: возможности и перспективы. Препринт WP4/2007/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2007. 52 с. <http://new.hse.ru/sites/ecsoclab/docs/WP4_2007_01.pdf>.
- Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. № 1. С. 23–39.
- Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.
- Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда (футурологические дискуссии) // Экономическая социология (электронный журнал). 2005. Т. 6. № 3.

Постоянного читателя нашего журнала встреча с этой статьей К. Банникова на страницах “Социальной реальности” может поначалу несколько озадачить. Не означает ли публикация столь непривычного здесь материала, что тематическая рамка журнала расплывается, утрачивает определенность?

Отнюдь. В разделе “Общество” регулярно появляются тексты, в которых внимание фокусируется на социокультурном своеобразии той или иной достаточно узкой и к тому же экзотической группы. Взять хотя бы опубликованную выше статью о самоидентификации биржевых игроков. А “средний россиянин”, несомненно, имеет во всяком случае более полные и адекватные представления об образе жизни и специфике труда чабанов (пусть и не обитателей плато Укок), нежели о профессиональной деятельности и мироощущении трейдеров. Да и Word, кстати, слово “трейдер” подчеркивает как незнакомое, а “чабана” узнает. Так какая из этих групп сегодня более “экзотична” – то есть менее репрезентирована в социальном запасе знания? Что же касается акцента на спиритуальных представлениях чабанов, то и до чтения статьи нетрудно догадаться, что именно представления о сакральном играют ключевую роль в мировосприятии исследуемой группы, структурировании ею социального пространства (а как явствует из текста – не только социального).

Так что если у кого-нибудь возникнет смутное ощущение инородности данной статьи, то вызвано оно будет, скорее всего, “прогрессистской” аберрацией восприятия: интерес к росткам будущего в “журнале социологических наблюдений и сообщений” кажется оправданным по определению, внимание к явной архаике, к “обломкам прошлого” – немного странным. Но на деле и те, и другие – фрагменты сегодняшней социальной реальности, и уже поэтому статья К. Банникова здесь вполне уместна. А архаичность архаики относительна и гипотетична – как, впрочем, и инновационный потенциал социальных представлений и практик, зарождающихся на наших глазах (это, стати, – не постмодернистская риторика, а вольный пересказ Экклезиаста).

Григорий Кертман

К. Банников

Спиритуальные представления чабанов плато Укок

Плато Укок расположено у пересечения государственных границ России, Казахстана, Китая и Монголии на высоте около 2500 метров над уровнем моря. Его изрезанный моренами ландшафт высокогорной тундры, сформировавшийся под воздействием Великого оледенения [Рудой, Лысенкова, Рудский, Шишин. 2000], становился местом обитания представителей практически всех кочевых народов Центральной Азии с древности до наших дней, о чем свидетельствуют фундаментальные археологические открытия, сделанные экспедициями Института археологии и этнографии СО РАН под руководством В. И. Молодина и Н. В. Полосьмак в период с 1990 по 1995 годы. [Древние культуры Бертекской долины. 1994; Полосьмак. 1994; Полосьмак. 2001] Тогда же И. В. Октябрьская проводила этнографические исследования на Укоке и в селе Джазатор (в семидесяти километрах к северу), к угольям которого относятся пастбища Укок [Октябрьская. 1994]. Дополнив полевой материал данными архивных изысканий, она воссоздала полную картину этнической истории и образа жизни алтайских казахов, начиная с первых мигрантов середины XIX века и заканчивая их современными потомками. Задачи моей экспедиции на Укок

Исследование проводилось при поддержке РФФИ, грант № 04-06-80269.

заклучались лишь в том, чтобы конкретизировать детали специфически укокского образа жизни казахов, что оставалось до сих пор упущенным в науке из-за... специфического укокского образа жизни. Дело в том, что люди на Укоке живут только зимой, и к началу экспедиций предыдущего периода пастухи со стадами перекочевывали на весенне-летние пастбища. Как живут люди на зимних пастбищах, было известно лишь по словесным описаниям, которые следовало дополнить наблюдениями.

На период моей первой зимней этнографической экспедиции 2004–2005 года на плато Укок обитали чабаны из поселка Джазатор Кош-Агачского района Республики Алтай, преимущественно этнические казахи, и две семьи алтайцев – всего 24 человека, включая новорожденного младенца Бикельды. Они кочуют со стадами отгонно-кочевым способом, меняя места кочевания посезонно. Плато Укок в их хозяйстве является осенне-зимним пастбищем.

Судя по данным археологических исследований 1990-х годов, плато аналогичным образом использовалось в системе жизнеобеспечения различных племен – скифов, гуннов, сарматов, тюрков – с бронзового века. Природно-климатические особенности высокогорья Центральной Азии не предоставляли людям большого разнообразия вариантов организации хозяйства. Соответственно, когда на Укок попадала та или иная этносоциальная группа, она вписывалась в уже готовую инфраструктуру высокогорного сезонного скотоводства, естественным образом сложившуюся с учетом особенностей моренного ландшафта плато вокруг Бертекской котловины, которая формирует локальный микроклимат [Банников. 2006. С. 50–59].

Когда сюда пришла группа казахов, чьими прямыми потомками являются наши современники – жители села Джазатор, они так же, как и все их предшественники, отдавали предпочтение участкам со следами хозяйственной деятельности. “Адаптируясь к естественно-географическим условиям района, новопоселенцы осваивали пространство в совокупности его биосферных и антропогенных факторов, органично включая артефакты иных эпох и традиций в систему собственной культуры. Тропы и долины, отмеченные древними петроглифами, они использовали для собственных кочевий. <...> Осваивая новые земли, казахи, без сомнения, отдавали предпочтение участкам, проверенным опытом предшествующих поколений” [Октябрьская. 1994. С. 203].

То есть Укок как ландшафт, одухотворенный древними культурами, влиял на формирование культур современных. И, видимо, не только в плане культуры природопользования, но и в плане мировоззрения, в котором “орнамент” картины мира, сплетенный из нитей исторической памяти и мифологизированных преданий, не скрывает архетипической основы фундаментальных структур сознания.

Структура этнического ландшафта. Сакральное в пространственном коде

Казахи в повседневной практике руководствуются представлениями о чистых и нечистых местах, но мнение, что они “для жилья выбирали урочища в стороне от кладбищ и перекрестов дорог” [Октябрьская. 1994. С. 203], на деле не всегда подтверждается. Практически все стоянки на Укоке, как правило, располагаются возле перекрестков. Если кто-то захочет поселиться в стороне от них, его



стойбище само по себе скоро станет таким перекрестком, потому что дороги к нему протопчут соседи.

“Мы на зиму муки покупаем на мешок больше, чем нужно, – смеется Арина Чинчинова (стойбище Бертек). – Дом наш на перекрестке стоит, поэтому всегда полон гостей”.

Собственно говоря, так, от стойбища к стойбищу, и образовывались дороги в ойкумене всадников. А стратегические перекрестки миграционных направлений – у слияния рек и схождения долин – обозначались родовыми кладбищами, как, например, у слияния Ак-Алахи и Калгуты, Ак-Алахи и Кара-Алахи.

Разумеется, никто не селился в непосредственной близости от глинобитных мавзолеев, никто к ним и не подходит. В ходе развития скотоводства в колхозный период старые захоронения оказались окруженными стойбищами. Но традиционное отношение к кладбищам как к месту в сакральном смысле опасному сохраняется, и это отношение распространяется как на современные моги-

лы, так и на древние курганы. Судя по тому, что на границах многих современных стойбищ можно увидеть цепочки скифских курганов, совпадают и границы пастбищ – древних и современных.

Древние принципы оформления человеком своего пространства – стойбищ, троп, перевалов и собственного дома – современны, потому что вневременны. Превращение здания в дом начинается прежде всего с очищения. Некие

негативные энергии скапливаются там, где место – “ни то, ни се”, ни к природе не относится, ни к культуре, как брошенные или временно пустующие дома. Поэтому при заселении в очередной дом, стоящий на маршруте их кочевания, людям первым делом нужно его очистить. Перед тем как распаковать вещи, они зажигают ветку шаманского растения арча (горный можжевельник) и трижды проходят по кругу, окуривая дымом все углы помещения. Затем по специальным местам раскладывают обереги: пучок арчи, лапа совы, коготь медведя.

На всех плоских крышах укокских зимовий лежат головы и ноги коней. Их можно встретить и на перевалах, висящими на джалау – культовых сооружениях, представляющих собой сухое дерево, вмонтированное в грудку камней. Конь, преодолевающий расстояния и соединяющий пространства, – медиум по определению, значит, может соединять и сферы универсума: землю, по которой кочуют люди, и небо, где обитают боги. Так что головы и ноги коней на перевалах или на крышах домов, воспроизводящие изначальную семантику жертвоприношения, – это важные конструктивные элементы не только сооружений, но мироздания в целом, призванные символически обеспечивать единство всех сфер универсума.

По тем же, заложенным в традиционном восприятии пространства, принципам семантического тождества сакральных и профанных сфер продолжают ориентировать жилища даже по мере их модернизации: срубы домов – входом на восток, так, как ставили когда-то юрты. Это вполне естественно – располагать вход там, откуда приходят свет и тепло, такие же образующие пространство факторы, как стены и крыша. Печь – эпицентр жилища, как солнце – эпицентр вселенной. Огонь земной и огонь небесный состоят в символическом единстве, и ничто не должно препятствовать свету и теплу солнца проникать

Древние принципы оформления человеком своего пространства – стойбищ, троп, перевалов и собственного дома – современны, потому что вневременны

в помещение. Для этого окна прорубаются всегда напротив входа – в западной стене, куда солнце уходит. Иногда еще и в южной. В северной же – никогда.

В правильно ориентированном доме важно правильно сориентировать тело. Например, лечь спать головой на запад, чтоб лицо было обращено к востоку. Лицом наоборот люди на Укоке лежат только в курганах. Им кочевать в другую сторону.

Так что человек не просто живет в своем пространстве, но создает его архитектурно, то есть в соответствии с законами космических гармоний. Разумеется, самого себя он ощущает и объектом, на который воздействуют силы Земли, и субъектом, способным повлиять на циркуляцию глобальных энергий своим образом жизни. Потому так важно знать, как правильно вести себя в доме и в мире – как проходить броды и перевалы, как принести подношения их духам-хозяевам, что следует думать, вешая на джалау белую ленточку или конский волос, кладя в его основание монетку или просто камень.

Оберегающая магия

Физическое пространство превращается в этническое посредством системы культурных маркеров, которые не только вводят ландшафт в систему жизнеобеспечения, но и структурируют и оформляют его в контексте социальных отношений и религиозных представлений. Впрочем, следует помнить, что все аспекты природопользования – хозяйственно-экономический, социальный и религиозный – на Укоке, как и в любом пространстве традиционной культуры, слиты воедино и взаимообусловлены.

Восприятие структуры социума как проекции структуры космоса заложено в основание всей магико-ритуальной практики и сопровождает человека с самого раннего детства. Колыбель оформляется по тому же принципу, что и плато: маркирование узловых точек структуры пространства предметами, имеющими магическое значение, среди которых – части тела живых существ, имеющих сакральный статус. Справа от изголовья колыбели подвешивается лапа совы, над лицом ребенка – пух из ее крыла, под подушку кладут ножик, ножницы и зеркальце. Магико-охранительный статус этих предметов аналогичен классическим шаманским атрибутам: копью, кинжалу и бронзовому зеркалу. Лапа совы – лучший инструмент для влияния на хтонических субъектов – призвана оградить голову спящего младенца снизу, а крыло этой ночной птицы – сверху. Пространство личности с самого раннего детства формируют не просто значимые и знаковые предметы, но артефакты, кодирующие мир в расширенном объеме смыслов высшего порядка. В процессе социализации в любой традиционной культуре формируется основной специфически человеческий инстинкт – инстинкт гармонии смыслов.

Меры оберегающей магии на Укоке, как и везде, актуализируются в ситуации переходов – пространственных и временных. Ситуация перехода – это ситуация погружения в лиминальное (от латинского *limen* – граница) состояние, наступающее с выходом за пределы культурного пространства: социального –

Физическое пространство превращается в этническое посредством системы культурных маркеров, которые вводят ландшафт в систему жизнеобеспечения, структурируют и оформляют его в контексте социальных отношений и религиозных представлений

в случае возрастного перехода или физического – в случае пространственного. Иногда обычаи, связанные с тем и с другим переходом, совпадают и резонируют. Социализированный в определенной культуре человек сам по себе является “переносчиком” своей культуры в пространстве, ему ведомы *правила* – принципы жизнеспособного поведения. Он знает, как и что делать во всех неблагоприятных ситуациях, угрожающих нормальному специфически человеческому существованию – и физическому, и психологическому. Существование в ландшафте предполагает знание технологии жизнеобеспечения, в психическом поле своей культуры – знание системы символических действий, обеспечивающих психологический комфорт. Культурная самодостаточность взрослой социализированной личности, обеспечиваемая минимально необходимым объемом культурно значимой информации, допускает возможность девиаций в отношении обычаев, часть из которых можно не соблюдать – временно или постоянно. Что касается детей – субъектов, постоянно пребывающих в состоянии временного перехода, – то применительно к ним обрядовые предписания соблюдаются гораздо строже.

Однажды семья Чинчиновых и их друзья собрались в гости на отдаленное стойбище, хозяйке которого на следующий день должно было исполниться тридцать лет. Но поскольку “завтра” начинается в полночь, то в полночь и решили поехать. Мужчины пошли седлать коней, а женщины – готовить к путешествию детей. Помимо того, что их следовало тепло одеть, чтобы не замерзли на сорокаградусном морозе, привязать к себе шалью, чтобы не упали, когда конь пойдет галопом, нужно было позаботиться и о том, чтобы негативные спиритуальные энергии не нанесли ущерб неокрепшим ментально-физиологическим структурам детского организма. Иначе говоря – чтобы нечисть порчу не навела. Для этого в арсенале культуры кочевников Центральной Азии есть испытанное древнее средство – намазать лоб и щеки сажей от котла. Семиотика очага, основы жилища, эпицентра культурного пространства, маркирует голову подрастающей личности – вне зависимости от того, что эта голова думает о мире. А думает она (пока не выросла, разумеется) всякие глупости. Потому ее и “форматируют” посредством символических действий.

Обряды оберегающей магии применяются с разной степенью обязательности, но по отношению к представителям “крайних” поколений – детям и старикам – эта степень максимальна. Оберегающая магия социально детерминирована. Помимо общеэтнических представлений о сакральном, у каждой социальной страты в спиритуальных представлениях имеются свои особенности, отвечающие их социальным функциям. Так, например, в ситуации пространственного перехода используются те же обереги, что и в ситуации временного: на зеркалах автомобилей водителей Джазатора могут висеть такие же магические аксессуары, какие оберегают колыбели младенцев. Кроме совиных лап и крыльев в качестве амулетов у современных водителей может висеть на зеркале (но чаще – просто храниться в машине) коготь медведя. Этот много-

Меры оберегающей магии на Укоке актуализируются в ситуации переходов – пространственных и временных. Ситуация перехода – это ситуация погружения в лиминальное состояние, наступающее с выходом за пределы культурного пространства: социального – в случае возрастного перехода или физического – в случае пространственного

Однажды семья Чинчиновых и их друзья собрались в гости на отдаленное стойбище, хозяйке которого на следующий день должно было исполниться тридцать лет. Но поскольку “завтра” начинается в полночь, то в полночь и решили поехать. Мужчины пошли седлать коней, а женщины – готовить к путешествию детей. Помимо того, что их следовало тепло одеть, чтобы не замерзли на сорокаградусном морозе, привязать к себе шалью, чтобы не упали, когда конь пойдет галопом, нужно было позаботиться и о том, чтобы негативные спиритуальные энергии не нанесли ущерб неокрепшим ментально-физиологическим структурам детского организма. Иначе говоря – чтобы нечисть порчу не навела. Для этого в арсенале культуры кочевников Центральной Азии есть испытанное древнее средство – намазать лоб и щеки сажей от котла. Семиотика очага, основы жилища, эпицентра культурного пространства, маркирует голову подрастающей личности – вне зависимости от того, что эта голова думает о мире. А думает она (пока не выросла, разумеется) всякие глупости. Потому ее и “форматируют” посредством символических действий.

Обряды оберегающей магии применяются с разной степенью обязательности, но по отношению к представителям “крайних” поколений – детям и старикам – эта степень максимальна. Оберегающая магия социально детерминирована. Помимо общеэтнических представлений о сакральном, у каждой социальной страты в спиритуальных представлениях имеются свои особенности, отвечающие их социальным функциям. Так, например, в ситуации пространственного перехода используются те же обереги, что и в ситуации временного: на зеркалах автомобилей водителей Джазатора могут висеть такие же магические аксессуары, какие оберегают колыбели младенцев. Кроме совиных лап и крыльев в качестве амулетов у современных водителей может висеть на зеркале (но чаще – просто храниться в машине) коготь медведя. Этот много-

функциональный оберег всегда использовался в качестве “обязательного страхования транспортного средства” – вплетался в гривы коней.

Представления о сакральных функциях социального и социальных функциях сакрального помимо того, что поддерживают древние, традиционные формы обрядов, чутко реагируют на колебания окружающей сообщество исторической среды, в которой возникают новые магико-спиритуальные традиции и даже институты.

В среде взрослых мужчин Джазатора в постсоветское время возник еще один вид магических практик – кодирование от алкоголизма, сопровождающееся в ряде случаев обучением излечившихся этому искусству. Над некоторыми новоиспеченными трезвенниками, пытающимися исцелять вчерашних собутыльников, соседи по-доброму посмеиваются, но в целом к тем, кто сумел, мобилизовав волю, побороть болезнь, относятся с уважением. Так, говоря о человеке, который в процессе излечения обратился к религии и стал имамом, люди трактуют избавление от алкоголизма как знак посвящения, избранничества, харизматичности, как своего рода инициацию (принцип тот же, что у шаманов: “умер человеком – переродился в сверхчеловека”).

Главный праздник

Хранителем и “распорядителем” исторической памяти народа являются его элиты [Лурье. 1994]. В этом состоит их культурная миссия: обратить народ к своим корням, чтобы он смог пережить смутные времена переходных периодов. В начале 1990-х годов реакцией на коллапс советской идеологии явилось движение национально-культурного возрождения, прокатившееся по всем национальным регионам бывшего СССР и нынешней РФ. Формы, в которых выражался подъем этнического самосознания, зависели от состояния этнической культуры и поведения национальных элит. Проблемные анклавы с кризисом культуры и недееспособными элитами прибегали к негативной мобилизации, выражавшейся в поиске врагов и нагнетании всевозможных социальных и мистических страхов. В начале 1990-х это наблюдалось в некоторых поселках Тувы, Хакасии, Шории и Горного Алтая (за исключением казахских поселков).

Там же, где культурная идентичность сформировалась до начала советских экспериментов по оптимизации аборигенных традиций и имелись национальные элиты, осознающие свою социально-историческую роль, напротив, преобладала тенденция к конструктивной мобилизации, выражавшаяся, в частности, в сознательной реконструкции древних религиозных практик и праздников.

Примеров подобной реконструкции на постсоветском пространстве достаточно. В Бурятии шаманы заявили о миссии шаманизма в национальной истории бурят не менее безапелляционно и решительно, чем РПЦ – об аналогичной миссии православия в российской истории. В Ульчском районе Хабаровского края по инициативе заместителя главы районной администрации Ю.Л. Данкана был восстановлен по воспоминаниям стариков и проведен медвежий праздник.



Фото К. Банникова

Представления о сакральных функциях социального и социальных функциях сакрального помимо того, что поддерживают древние традиционные формы обрядов, чутко реагируют на колебания окружающей сообщество исторической среды, в которой возникают новые магико-спиритуальные традиции и даже институты



Древний праздник Навруз в современном этническом сообществе алтайских казахов – также традиция, возрожденная сверху, по инициативе районной администрации, о чем люди, надо заметить, говорят с большим одобрением. Здесь прослеживается общая для постсоветского периода возрождения национальных культур закономерность: инициатива возрождения национальных традиций исходила “сверху”, однако приводила в движение пласты памяти “снизу”.

Праздник Навруз был адаптирован исламом, однако в нем прослеживаются доисламские корни, связанные с древнеиранским культом солнца, жизненных сил пробуждающейся по весне природы, чем обусловлено и время празднования. Судя по топографической ориентации мавзолеев на кладбище первых поколений мигрантов, осевших в Джазаторе, изначальное семантическое значение Навруза служило руководством к ритуальной практике и в XIX веке; продолжением линий стен надгробий на стрелке Ак-Алахи и Кара-Алахи на запад является точка захода солнца в дни весеннего равноденствия, когда и справлялся этот праздник. Но в контексте Навруза в Джазаторе актуализируются и фрагменты архетипических представлений, уходящих корнями в тотемизм.

“Два или три года назад накануне Навруза в Джазатор зашел волк. Ходил по улицам. Девочка, которая его встретила, думала, что собака, хотела погладить, а он ее за руку схватил. Она закричала, мужики выбежали и забили волка насмерть. Старики сказали, нехорошее то было знамение. Тем более нехорошо, что с волка шкуру содрали. Его надо было как есть, в шкуре то есть, похоронить, с уважением как бы”.

В некоторых рассказах эпизоды из недавней истории с участием волков переосмыслены в структуре легенды.

“Старики рассказывают, был тут у нас в 20-х годах такой случай. Шел красноармеец зимой в Джазатор, навстречу – стая волков. Ну, он их шашкой порубил – и дальше идет. Снова волчья стая ему навстречу. Он хват за шашку, а она из ножен – никак. Волчья кровь на клинке замерзла. Так и сожрали волки красноармейца. Одни валенки остались”.

В фольклоре волки жрут только красноармейцев. С местным населением у волков в советский период складывались более конструктивные отношения.

Рассказывает житель Укока:

– При советской власти как было? Если волк овцу задерет – значит пастух недоглядел. Пастуха накажут. А если медведь задерет – тогда пастух не виноват. Понятно же, что пастуху с медведем не справиться, медведь же человека не боится, а волк боится. Поэтому понятно, что всех овец на Укоке при советской власти драли только медведи.

– Но медведи же зимой спят?

– Мы советской власти об этом не рассказывали.

Образ волка отображается в рассказах с разной степенью сакрализации, в зависимости от контекста. В описании хозяйственно-бытовых проблем он может быть полностью десакрализован. Когда волки задирают коней, чабаны, не озабочиваясь соблюдением политеса, переживают, что нынче их запрещают травить ядом. Максимум сакральности прослеживается там, где образ волка выступает зооморфным кодом человеческой судьбы [Коренько. 2002. С. 76].



Сакрально детерминированный образ прародины

В начале 1990-х годов, на волне актуализации этнической идентичности, началась эмиграция казахов алтайской диаспоры в объявивший о своей независимости Казахстан. Этот процесс был обусловлен идеологическими мотивациями – идеей прародины, получившей собственную государственность. Реальность в Казахстане начала 1990-х оказалась не столь радужной, что вызвало процесс реэмиграции. Однако родина предков по-прежнему воспринимается казахами российского Алтая как идеальная страна – только смысл понятия “идеальная” сместился применительно к ней в те области ментальности, где нет места прагматике и здравому смыслу, – в области религиозных и этикетных... даже не столько представлений, сколько ощущений.

Алтайские казахи сохраняют связи с Казахстаном – часто путешествуют туда к родственникам или в отпуск, и, вспоминая об этих поездках, характеризуют человеческие взаимоотношения в Казахстане как идеальные.

“Там они другие: более внимательные друг к другу, человечные, к старшим более уважительные”.

“У них там даже язык отличается от нашего: более мягкий такой, что ли, вежливый”.

“Правильное” отношение людей друг к другу является свидетельством того, что и с богами у них полное взаимопонимание. Соответственно, и лица, облеченные актуальной для современного общества сакральной компетенцией, живут в Казахстане, и компетенция эта – истинная, а не ложная, какая встречается в родном районе сплошь и рядом.

“Там, в Казахстане, Агана такая живет – сильно от алкоголизма лечит...”

Ну да, типа экстрасенса, но денег никаких за лечение не требует. Конечно, сам заплатишь, сколько считаешь должным. Так вот, только она и лечит, а местные алтайские экстрасенсы – все жулики”.

На фоне такого пиетета по отношению к исторической родине хозяйственные отношения казахов Алтая и Казахстана четко размежеваны линией государственной границы. Некоторые жители приграничья рассказывают об инцидентах с браконьерами из Казахстана, которые мотивировали свое право охотиться на территории диаспоры общей этничностью. Представители же диаспоры, очевидно, трактующие понятие этничности исключительно в идеальном ключе, отняли у “гастролеров” ружья и рыболовные снасти и отправили тех восвояси. Что характерно, о подобных эпизодах местные люди не ставят в известность пограничные власти. Погранзаставы для них – маркеры территорий, а не субъекты правовых отношений.

Алтайцы и казахи: от конфликта к взаимообогащению

Назвать взаимоотношения казахов и алтайцев добрососедскими я бы не решился. Потому что это... просто соседские отношения, напоминающие отношения соседей по коммунальной квартире, которые ворчат, но обычно терпят друг друга, сдерживая негативные эмоции, и не упускают случая подчеркнуть,

В переходные исторические периоды фактор сакрального актуализируется с особенной остротой, поскольку обществу, лишенному официальной идеологии, в качестве идеологической опоры остаются либо историческая память, либо архетипические структуры коллективного бессознательного



что все возможные недопонимания – пустяки, что они живут дружно и мирно. Так оно на самом деле и есть. В некоторых смешанных алтайско-казахских семьях бытовой конфликт порой приобретает характер этнического, но с другой стороны, психологические механизмы преодоления бытовых конфликтов способствуют снятию напряжения и в сфере этнических стереотипов. И в том, и в другом случае задействованы аспекты религиозного сознания. Точнее, проторелигиозного, поскольку речь идет не о религиозных институтах, но об общих сакральных представлениях, если не сказать – ощущениях сакрального.

Алтайцы – главным образом приверженцы шаманизма, тогда как казахи принадлежат мусульманской цивилизации. И те, и другие обычно проявляют веротерпимость по отношению друг к другу, однако в конфликтных ситуациях тема иной религии акцентируется.

“Казахке замуж за алтайца выходить лучше, чем казаху – жениться на алтайке. Алтайка твоей никогда до конца не будет. Взять, к примеру, по-

минки. Когда молитву читают, руки надо вот так держать [складывает ладони перед лицом]. Алтайка никогда так руки не держит, а это нехорошо”.

Но в праздничных ситуациях тема сакрального, напротив, является поводом для культурного взаимообогащения двух народов. Участвуя в праздновании дня рождения, я подсмотрел эпизод живого и непосредственного взаимодействия культур.

– Ты что! Нельзя через руку живым наливать! – воскликнули хором алтайки Арина и Чейнеш, увидев, как хозяйка, Пюльджамал Меимханова, в застольной тесноте налила водку, вывернув руку, соседям справа.

– А что? Так нельзя, да? Почему?

– Так только покойникам наливают!

– Что же теперь делать?

– Долей чуть-чуть в эти чашки нормальной рукой, тогда сгодится.

– Хорошо. Спасибо, что предупредили.

Возможно, алтайцы в свою очередь переняли такие правила от русских, поскольку этот важный элемент водочной культуры известен в России далеко за пределами Алтая и остается одним из символических реперов традиционной культуры даже в мегаполисах, наиболее затронутых глобализацией. Ретрансляция этого обычая через алтайцев казахам говорит о том, что алкогольная культура в этом социуме, идентифицирующем себя с исламской цивилизацией, на уровне бытовых представлений и практик продолжает оставаться маргинальной. Что же касается области сакральных представлений, то кросскультурные заимствования осуществляются осознанно. Это утверждение основано на следующем эпизоде из полевых наблюдений. Однажды возле дорожной развилки по пути на перевал Калгуты и Жумалы я повстречал группу казахских мужчин, направлявшихся к горным озерам порыбачить. Они остановились в этом месте на ночлег, развели костер и пригласили меня поужинать вместе с ними. Налили в пиалы водки и, перед тем как ее выпить, побрызгали духам, как это принято у сибирских народов, придерживающихся шаманизма, а один из

них (безо всяких просьб с моей стороны, кстати говоря) принялся объяснять, что они, конечно, казахи, но глупо игнорировать тех богов, которых почитают алтайцы. Стало быть, надо оказывать им уважение, следуя правилам, принятым в обращении с ними.

Сакральное и археология

Широкую известность Укоку принесли археологические раскопки 1993 года, когда отряд Н.В. Полосьмак в одном из курганов (“Ак-Алаха-3”) обнаружил хорошо сохранившееся погребение скифской женщины. Об этой находке сообщили все виды СМИ всех уровней – начиная от National Geographic, напечатавшего статью Н.В. Полосьмак с фоторепортажем Ч. О’Риа и снявшего документальный фильм, до легиона желтой прессы, упражняющейся в мистификациях на тему “роль мумии в новейшей истории”. Разумеется, подобная продукция имела гораздо больший общественный резонанс, нежели научная литература.

Во-первых – потому, что любое общество чувствительно к бессистемной религиозной информации (чувство сакрального имманентно человеческому сознанию как таковому), а состояние ментальных структур постсоветского общества, переживающего трансформацию картины мира и системы ценностей, характеризуется реактуализацией когнитивных принципов, присущих первобытным сообществам (“архаический синдром”).

Во-вторых – потому, что алтайская национальная интеллигенция в поисках национальной идеи сознательно реанимирует и пытается институционализировать в неорелигиозных тенденциях ранние религиозные представления – анимизм, шаманизм и другие, в чем видит своего рода миссию.

Надо заметить, что и казахи, хотя никак не связывают свою историю с курганами, также видят в них что-то вроде перекрытого камнями прохода в мир мертвых. При этом курганы, равно как и каменные выкладки искусственного происхождения, считаются “нечистыми”. Вот что сообщил мне Абилхаир Бурбаев из урочища Кызыл-Тас:

“Я с детства от старых людей слышал: нельзя двигать старые камни, от этого заболеть можно. Здесь у меня недалеко от дома какие-то каменные выкладки есть. Я из любопытства несколько камней поднял. Ничего не нашел и на место положил. А в деревне старые женщины сказали, что я от этого, наверное, уже чем-то болен. С тех пор я такие камни не трогаю”.

Знание обряда очищения позволяет очистить “нечистое”, соблюдение же сакральной этики помогает избежать осквернения в повседневной практике, а стало быть, и психологического дискомфорта.

– Так что лучшее, что можно сделать с курганом, – объехать его стороной. А то бывает, что конь возле него встанет – и ни с места, как вкопанный, как ты его не погоняй. У нас в таких случаях говорят: шайтан коню ноги вяжет.

– И что надо делать?

– Спешиться, обойти его по кругу и камчой по земле между его ног хлестнуть, как бы перерубая пути нечистого. Можно также легонько черен-

ком палки по копытам постучать. Или взять кусочек арчи зажечь. Арчи нет – просто спичкой горящей в воздухе поводить. Шайтан – он камчу, арчу, огонь – всего этого не любит.

Интересно прокомментировала тему табуизации курганов Фарида Сикватова (урочище Чубай Журт). Ее зимник расположен в непосредственной близости от раннескифского керексура, раскопанного археологами в 1992 году. Стадо во время выпаса часто проходит по раскопу и отвалам. Когда я спросил, нет ли в этом потусторонней опасности для стада и каково вообще жить по соседству с раскопанной могилой, она спокойно ответила:

“Да нет, какая опасность может быть от раскопанного кургана? Он же раскопанный. Там же никого уже нет”.

То есть захоронение с разрушенной структурой перестает восприниматься как сакральное пространство.

Если в почитании сил природы и у казахов, и у алтайцев наблюдаются схожие черты, то в отношении к курганам Укока, к археологам, к теме предков они придерживаются противоположных позиций.

У казахов принадлежность к исламской цивилизации позволяет сохранить память о предках в формате исторической памяти.

– Да с чего бы предки наши стали хоронить покойных в курганах? – озвучивает “укокское общественное мнение” казах Серикжан Джаркинов. *– Посмотри на старое кладбище Ак-Бейты – так и хоронили. А в курганах хоронили друг друга чурки всякие, ну эти... –* Серикджан замялся, подбирая политкорректное выражение – *...ну, в смысле, первобытные народы, в общем, те, кто здесь до нас кочевал.*

– Истерику на тему раскопанных археологами “могил предков” раздули журналисты. Чьи предки могут быть в курганах? Да уж точно не мои!

Я что, не знаю, как мои предки похоронены? – рассуждает Кажмухан Нурсалканов.

Прапрадед Кажмухана был одним из тех лидеров своего народа, которые привели на Укок казахов в середине XIX века. Глинобитный мавзолей Нурсал-хана стоит на стрелке Ак-Алахи и Кара-Алахи, строго ориентированный на точку заката солнца в день весеннего равноденствия, в который мусульмане этих краев празднуют Навруз.

Алтайцы же склонны почитать в ранге божественного предка едва ли не каждого найденного археологами покойника.

– Нельзя землю раскапывать. Только души зря тревожить. Ведь те, кто здесь кочевали до нас, – наши предки, – считают алтайцы, игнорируя научные факты, согласно которым между ними и скифами Укока нет и быть не могло никакой связи.

Впрочем, идеология в научных фактах нуждается менее всего. Особенно если она основана на мифологии и направлена на формирование этнической идентичности.

Так, мумию скифской женщины из кургана “Ак-Алаха-3” представители алтайской интеллигенции – что характерно, на Укоке никогда не бывавшие, – на-



Фото К. Банникова



значили “принцессой Кадын”, праматерью всех алтайцев. И вот уже более десяти лет на Горном Алтае вокруг пазырыкской мумии не прекращается перформанс с участием СМИ всех уровней, включая федеральные телеканалы¹.

Стоит заметить, что мумии на Алтае находили давно. В Пазырыкских коллекциях Эрмитажа их несколько. Но такой резонанс получила именно находка 1993 года, потому что по времени она совпала с активной фазой роста национального самосознания алтайцев, когда представители национальной элиты, чьи партийно-комсомольские карьеры завершились с распадом Советского Союза, осваивали поприще религиозных лидеров².

Летом 2002 года один из дней археологического отряда Н. Полосьмак, проводившего на Укоке работы по рекультивации ранее раскопанных курганов,

¹ Структурный анализ одной из самых одиозных фальсификаций, допущенных на Первом канале, см.: [Лучанский. 2006].

² В начале постсоветского периода фактор сакрального особенно актуализировался, поскольку общественное сознание, лишившееся официальной идеологии, могло опереться либо на историческую память, либо на архетипические структуры коллективного бессознательного. В тех слоях постсоветского общества, где историческая память не простиралась дальше советской канонизированной истории, именно архетипы коллективного бессознательного стали в период идеологического коллапса строительным материалом для новой картины мира. Вчерашние “исторические материалисты” ринулись “каmlать” перед телевизорами вместе с разнообразными “неоколдунами”. В ходе изучения этого феномена в отечественной этнографии было сформулировано понятие “архаический синдром”, описывающее спектр метаморфоз духовной жизни общества, в котором картина мира строится преимущественно в области иррационального, а спиритические, не поддающиеся верификации категории оказываются критерием истины по умолчанию [Концепция программы “Архаический синдром”... 1992; Банников. Архаический синдром...]. Во многом это происходит в силу естественной реакции на “интоксикацию” общественного сознания вульгарно-материалистическими догмами, с которыми на волне движения за духовное возрождение стали смешивать любые формы простого рационального знания.

начался со скандала на эзотерическую тему. Возле палаток остановился УАЗик, из которого вышла VIP-персона, представившаяся “шаманом республиканского значения”, и устроила легкую истерику на хорошо знакомую по желтой прессе тему: “Расхитители гробниц! Руки прочь от гробниц!” Далее “шаман республиканского значения” сообщил, что на Укок его привели потусторонние голоса, в том числе голос духа “принцессы Кадын”, и на этом основании потребовал показать ему курган, где была найдена мумия скифской девушки, которую он называет “Кадын”. Курган “Ак-Алаха-3” ему показали. Увиденное делегацию медиумов разочаровало. Размеры кургана (всего 18 метров в диаметре)

показались слишком скромными для того, чтобы “шаман республиканского значения” проводил обряд перед телекамерой, поэтому “могилой принцессы Кадын” они “назначили” другой курган, который мог служить более масштабным фоном для этого сакрально-политического пиара. Выбор пал на самый большой в долине Бертек раскоп – раннескифский керексур “Ак-Алаха-2”, в котором вообще не было захоронения.

Этот забавный эпизод отражает общие закономерности этно- и политогенеза, в которых мифотворчество играет ключевую роль. Аналогичные факты, свидетельствующие о политическом переоформлении шаманизма и культа предков, зафиксированы практически во всех обществах, имеющих письменность. Важнейшая функция политического мифа – легитимизация властных институтов и носителей верховной власти в стране с позиций сакрального.

В этом благодатном политическом гумусе за отсутствием какой-либо административной культуры и традиции заводятся “шаманы республиканского значения”.

“Национальное самосознание формируется на основе мифов и неотделимо от них. <...> Исторические события становятся значимыми для потомков, когда вписаны в структуру национального мифа. В этом смысле история нации – это миф, созданный ею о самой себе. Исторические события служат лишь строительным материалом для мифа нации” [Цуладзе. 2003. С. 61].

В целом политизация культа предков – в тех формах, которые пользуются популярностью, – говорит о том, что процессы этно- и политогенеза алтайцев еще далеки до завершения. Поэтому скифская мумия для определенной части современной алтайской общественности имеет социально-консолидирующее значение, аналогичное тому, которое мумия Ленина имеет для части общественности российской. Почитание в XX–XXI веке мумий вождей – чистый, почти “лабораторный” пример социальной продуктивности архетипов коллективного бессознательного. Архетипов, представляющих собой универсальные когнитивные структуры, которые находят выражение в семиотических структурах мифологии.

В нестереотипных ситуациях, когда обыденное сознание сталкивается с необходимостью объяснения законов мироздания, наши современники испытывают потребность в космогонических и этологических мифах в не меньшей степени, чем их предки. Архетипические представления о сакральном

Важнейшая функция политического мифа – легитимизация властных институтов и носителей верховной власти в стране с позиций сакрального. В этом благодатном политическом гумусе за отсутствием какой-либо административной культуры и традиции заводятся “шаманы республиканского значения”

реактуализируются в моменты общественных кризисов и служат основой для построения новых идеологий и формирования новых идентичностей, и в конечном счете они выступают фактором конституирования этносоциальных организмов. ■

Литература

- Банников К.Л. Кочевники плато Укок // National Geographic – Россия. 2006. № 11.
- Банников К.Л. Архаический синдром. Перегрузка культуры и современность вне-временного <<http://www.kuhnya.nsk.ru/?cmd=lection&id=11>>
- Древние культуры Бертекской долины. Отв. ред. Молодин В. И. Новосибирск: Наука, 1994.
- Концепция программы “Архаический синдром” в бывшем Советском Союзе // Пространство и время в архаических культурах: Материалы коллоквиума. М., 1992.
- Коренько В.А. Искусство народов Центральной Азии и звериный стиль. М.: Восточная литература, 2002.
- Лурье С. Метаморфозы традиционного сознания. СПб., 1994.
- Лучанский А. Мракобесие в эфире первого канала // Наука в Сибири. 2006. № 28–39.
- Октябрьская И.В. Этнографические исследования на плоскогорье Укок // Древние культуры Бертекской долины. Отв. ред. Молодин В.И. Новосибирск: Наука, 1994.
- Полосьмак Н.В. Стережущие золото грифы. Новосибирск: Наука, 1994.
- Полосьмак Н.В. Всадники Укока. Новосибирск: Изд-во ИНФОЛИО-ПРЕСС, 2001.
- Рудой А. Н., Лысенкова З. В., Рудский В. В., Шишин М. Ю. Укок (прошлое, настоящее, будущее). Барнаул: Изд-во АГУ, 2000.
- Цуладзе А. Политическая мифология. М.: ЭКСМО “Алгоритм”, 2003.

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Так говорил респондент...

– Почему Вы хотели бы сменить место жительства, уехать из этого города (села)?

– Хочется посмотреть город, на людей, у которых нет коров.

– Какие отрицательные качества, по Вашему мнению, присущи большинству москвичей?

– Как крысы – все тянут одно одеяло на себя.

– Почему Вы не хотели бы регулярно проходить диспансеризацию?

– Умрем – все узнаем при вскрытии.

– Скажите, пожалуйста, что именно в жизни современной России вызывает у Вас чувство гордости за страну? Приведите примеры.

– Страна выпивает всегда достаточно.

– По Вашему мнению, какие именно поддельные товары сегодня встречаются чаще всего?

– Все молочные продукты, кроме овощей.

– Скажите, пожалуйста, что общего, по Вашему мнению, между русскими и французами, чем они похожи?

– Похожи колыбели революции.

– Почему Вы не хотели бы, чтобы Р.Абрамович стал руководителем вашей республики?

– Чукчей жалею, они там с голоду помрут, если Абрамович уедет в Башкирию.

(Из опросов ФОМа)

Е. Вовк

Жизнь без детей: успехов больше, счастья меньше

В спорах о движущих мотивах деторождения сломано немало копий. Да и вряд ли здесь может быть получен окончательный ответ – уж больно тонкая материя. Между тем, вопрос далеко не умозрительный и не праздный – он вплотную примыкает к вопросу о причинах “нормативной малодетности” (а значит, в конечном итоге, и к вопросу о разработке мер воздействия на демографическую ситуацию). Мы попытаемся подойти к проблеме с другой стороны – со стороны представлений о бездетности. Ведь, как правило, мало кто задается вопросом, как сквозь призму социокультурных ценностей выглядит *альтернатива* “жизни с детьми”, и уж тем более – какие “за” и “против” оказываются на чашах весов в момент принятия репродуктивных решений. Преимущество подобного захода в том, что разговор о бездетном образе жизни позволяет высветить соображения и установки, обычно затмеваемые безусловной ценностью детей: говорить о положительных сторонах бездетности гораздо легче, чем об ограничениях и потерях, привносимых ребенком в жизнь родителей.

Судя по полученным нами данным¹, вопрос о рождении ребенка влечет за собой серьезное столкновение ценностей – в этой точке культурная концепция успеха и культурная концепция полноценной счастливой жизни вступают в трудноразрешимое противоречие. Речь, повторим, шла о бездетности – а именно, о приобретениях и потерях, связанных с сознательным отказом от обзаведения детьми; но, на наш взгляд, эти представления зеркально отображают пред-

¹ Общероссийский опрос населения от 24–25 мая 2008 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов). В дальнейшем по умолчанию приводятся ссылки на этот опрос.

ставления о приобретениях и потерях, связанных с решением о рождении ребенка (будь то первенец или очередное чадо).

Приведем сначала ответы на открытый вопрос, что теряют люди, отказываясь иметь детей, каких положительных сторон жизни, каких преимуществ они лишаются.

Во-первых, по мнению респондентов, жизнь бездетных людей лишена важной эмоциональной составляющей, связанной с общением с детьми и их воспитанием. Добрая половина ответов так или иначе касается именно этой темы – различаются только акценты.

Одни фокусируют внимание на эмоциональном опыте родительства – говорят, что, отказываясь иметь детей, люди лишают себя радости материнства и отцовства, возможности заботиться о детях и воспитывать их, видеть ответную любовь с их стороны.

“Быть названным мамой или папой”, “быть родителями, счастье – наблюдать, как растут дети”, “видеть, как растет свой ребенок, как делает успехи в своей жизни, нет ребенка – не о ком заботиться”; “воспитывать, растить”; “дать жизнь маленькому человеку”; “забот, побед, значения”; “каждодневное общение с детьми”; “лишают себя возможности подарить свою любовь”; “радость воспитания своих детей”; “радость и счастье материнства и отцовства”; “слышать слова “папа” или “мама””; “чувствовать ребенка на руках, гордость материнства, отцовства” (15%; ответы на открытый вопрос).

“Детской ласки и любви”; “когда ребенок тебя любит – это счастье” (8%; ответы на открытый вопрос).

Другие апеллируют к более общим и абстрактным категориям и одновременно постулируют тождественность между опытом родительства и доступностью светлых, счастливых переживаний – говорят, что отказываясь иметь детей, люди лишают себя *“всего самого лучшего”*, вообще лишаются радости и счастья. Впрочем, не исключено, что эти респонденты говорят в целом о том же, что и респонденты из предыдущей группы, только несколькими иными словами.

“Без детей нет радости”; “без детей нет счастья”; “всего самого лучшего”; “всего самого хорошего лишаются”; “всего: всей радости, всей жизни”; “дети – это само по себе счастье”; “понять настоящее счастье”; “простого человеческого счастья”; “человек без ребенка не может быть счастлив”; “элементарного счастья в детях” (17%; ответы на открытый вопрос).

Вторая категория ответов во многом смыкается с первой – с той оговоркой, что в ней акцентируется экзистенциальная ценность детей; респонденты говорят, что, отказываясь иметь потомство, люди лишают себя будущего, теряют цель и смысл жизни и самое ощущение полноценного существования.

“Лишают себя будущего”; “на своем будущем крест ставят” (4%; ответы на открытый вопрос).

“А для чего тогда жить?”; “без детей жизнь неполноценная”; “без детей нет смысла жизни”; “без детей плохая жизнь”; “все теряют, жизнь полно-

Вопрос о рождении ребенка влечет за собой серьезное столкновение ценностей – в этой точке культурная концепция успеха и культурная концепция полноценной счастливой жизни вступают в трудноразрешимое противоречие

ценную человеческую”; “все теряют, обязательно надо иметь ребенка”; “всего лишаются”; “дети – смысл жизни”; “теряют свою жизнь”; “цели в жизни нет у этих людей” (11%; ответы на открытый вопрос).

Третья категория ответов о негативных аспектах бездетности связана с социальными последствиями такого репродуктивного выбора. Здесь часть респондентов упоминают об одиночестве, подстерегающем бездетных, – дескать, отказываясь стать родителями, люди лишают себя перспективы получить в будущем поддержку и заботу со стороны детей и внуков, рискуют остаться без единой родной души.

“В старости не будет рядом родного человека”; “в старости некому стакан воды подать”; “опоры и поддержки в старости нет”; “останется один, и помочь некому”; “ухаженную старость”; “хорошей старости” (14%; ответы на открытый вопрос).

Кто-то говорит, что люди, сознательно выбирающие бездетность, лишаются возможности оставить наследников, продлить род, увидеть внуков – в каком-то смысле обеспечить себе бессмертие.

“Внуков, продолжения рода”; “возможность иметь наследников, преемников”; “внуки – это все”; “видеть около себя похожего ребенка”; “дети – это продолжение тебя”; “их род не продлится”; “лишают себя внуков”; “лишаются своего продолжения” (14%; ответы на открытый вопрос).

Часть опрошенных считают, что бездетные люди лишены полноценной семьи, не знают настоящего семейного уюта и счастья.

“Без детей нет семьи”; “иметь нормальную семью”; “настоящую полную семью”; “обычных семейных радостей”; “семейного счастья” (4%; ответы на открытый вопрос).

По существу, пусть мы и разделили представления о потерях, связанных с выбором бездетного образа жизни, на несколько категорий, нам кажется, что в большинстве приведенных реплик речь так или иначе идет именно об экзистенциальной ценности детей и экзистенциальном смысле родительства. Обратим внимание на то, какими понятиями оперируют респонденты: радость, счастье, гордость, смысл жизни, продолжение рода... Пожалуй, из этого ряда выпадают только рассуждения об одинокой старости бездетных людей – здесь вопрос о наличии или отсутствии детей рассматривается с более прагматических позиций.

Посмотрим теперь, что за категории оказываются на другой чаше весов: что, по представлениям респондентов, *приобретают* люди, отказываясь иметь детей, какие положительные стороны жизни открываются перед ними и какие преимущества они имеют?

Во-первых, это свобода и независимость, возможность тратить больше времени на себя, свои увлечения и интересы.

“Более свободен”; “личную свободу и независимость”; “молодые, свободные”; “руки у них развязаны” (13%; ответы на открытый вопрос).

“Баловать самих себя”; “больше времени на себя, можно путешествовать”; “все для себя имеют, живут для себя”; “вся прелесть жизни в их руках”; “ездят за границу, отдыхают там”; “есть возможность посвятить жизнь только себе”; “жить в свое удовольствие”; “что хотят, то и делают” (11%; ответы на открытый вопрос).

Во-вторых, это больше шансов добиться профессиональных успехов, построить карьеру, реализовать себя как творческую личность.

“Могут больше добиться в карьере”; “могут отдаваться работе, творчеству”; “могут строить карьеру”; “отдают себя работе”; “перспективы карьеры”; “профессиональный рост” (6%; ответы на открытый вопрос).

В-третьих, это финансовое благополучие, материальный достаток и возможность тратить деньги только на себя.

“Бюджет выше”; “богатство”; “больше денег на себя тратят”; “меньше материальных затрат”; “они более обеспечены”; “они коттеджи строят, дома”; “финансовое благополучие” (7%; ответы на открытый вопрос).

Наконец, бездетные люди не обременены ответственностью за детей, у них меньше обязанностей и забот и больше шансов сохранить здоровые нервы и вообще жить в спокойствии.

“Беззаботная жизнь”; “жить без напряжения”; “меньше проблем”; “необремененность”; “нет никаких забот”; “нет ответственности ни перед кем”; “никаких обязанностей”; “никому ничего не обязаны, не должны”; “ничем не связаны, нет ответственности” (5%; ответы на открытый вопрос).

“Бессонные ночи отсутствуют”; “душевное спокойствие”; “они обретают спокойствие, не надо держаться, вскакивать по ночам”; “спокойная жизнь”; “спят больше”; “целые нервы” (4%; ответы на открытый вопрос).

Как видим, обсуждая преимущества бездетного образа жизни, респонденты, за редким исключением, говорят либо о составляющих жизненного успеха, либо о возможности наслаждаться жизнью – именно эти жизненные блага, согласно массовым представлениям, приобретают бездетные люди и именно всем этим приходится поступаться тем, кто обзаводится-таки детьми.

Итак, похоже, выбор между наличием и отсутствием детей оказывается выбором между счастьем – и успехом, удовольствиями; между экзистенциальными смыслами существования – и свободой, самореализацией, обеспеченностью. На наш взгляд, ровно такой же выбор возникает и в момент принятия решения о рождении или нерождении очередного ребенка.

Обратим внимание: представления о выгодах бездетности имеют довольно широкое хождение – тот или иной содержательный ответ на соответствующий открытый вопрос дал каждый третий из участников опроса (хотя, конечно, они распространены в гораздо меньшей мере, чем представления о потерях, связанных с бездетностью, – последние описывали семеро из каждых десяти).

Оценивая баланс положительных и отрицательных следствий бездетности, большинство, конечно, говорили о преобладании вторых: мнение, что у бездетного существования больше плохих, нежели хороших сторон, высказали 78% опрошенных. Из числа остальных 17% затруднились однозначно принять ту или иную точку зрения, а 4% склонны думать, что в бездетности больше преимуществ, чем недостатков (интересно, что суждения по этому

Несмотря на безоговорочное господство мнения о преобладании негативных сторон бездетного образа жизни над позитивными, довольно многие – примерно треть россиян – усматривают в бездетности определенные преимущества

поводу не связаны с возрастом респондентов). В представлениях о том, возможно ли полноценное счастье без детей, однозначности меньше: с мнением, что если у взрослого, зрелого по возрасту человека нет детей, то он не может быть по-настоящему счастливым, согласились две трети опрошенных (64%), тогда как каждый шестой (16%) посчитал, что и при отсутствии потомства можно быть по-настоящему счастливым; еще 20% затруднились выбрать ту или иную позицию.

Таким образом, несмотря на безоговорочное господство мнения о преобладании негативных сторон бездетного образа жизни над позитивными, довольно многие – примерно треть россиян – усматривают в последнем определенные преимущества, упоминая их в ответах на открытый вопрос, и примерно столько же – по крайней мере не уверены в том, что подобный образ жизни “по определению” не совместим с полноценным счастьем.

* * *

Как мы говорили выше, вопрос о том, чтобы иметь ребенка, похоже, влечет за собой трудноразрешимое столкновение культурной концепции успеха и культурной концепции счастливой жизни. Не исключено, что именно в силу этого столкновения ценностей большинство людей сегодня останавливаются на

рождении одного-двух детей – в конце концов, для реализации упомянутой выше экзистенциальной программы, для получения соответствующего эмоционального опыта, принесения в жизнь счастья достаточно и одного; после же акцент смещается на реализацию программ личной успешности.

Но если, как нам представляется, нынешняя российская “нормативная малодетность”, будучи в значительной мере следствием столкновения семейных и личностных ценностей, ценностей родительства и ценностей самореализации, ценности “быть нужным” и ценности “быть свободным”, представляет собой определенный норматив-

ный *компромисс*, то в принципе возможно и альтернативное разрешение данной коллизии, а именно – примирение, *синтез* ценностей на уровне социальных и культурных практик.

Речь идет о практиках, в рамках которых дети не ограничивали бы (или ограничивали в минимальной степени) личностную свободу родителей. Где-то для этого потребуются менять целый пласт представлений (например, о необходимости стерильных условий для малышей или обязательности родительского самопожертвования). Где-то – создавать организационные формы (например, зоны для некурящих и детские комнаты в публичных местах) и развивать институциональные практики (предоставление молодым родителям надомной работы, стимулирование частичной занятости или самозанятости и т. д.). Но, конечно, это долгая история, предполагающая к тому же известную гибкость общества и изобретательность культуры. ■

Выбор между наличием и отсутствием детей оказывается выбором между счастьем – и успехом, удовольствиями; между экзистенциальными смыслами существования – и свободой, самореализацией, обеспеченностью

П. Лебедев

“Вместе веселее”, или “Один в поле не воин”

Очерк о молодежном общественно-политическом активизме

Пускай ты верен назначенью,
Но легче ль родине твоей,
Где каждый предан поклоненью
Единой личности своей?
Наперечет сердца благие,
Которым родина свята.
Бог помочь им!.. а остальные?
Их цель мелка, их жизнь пуста.

Н.А. Некрасов. Поэт и гражданин

Не бывший в молодости радикалом
не имеет сердца, а не ставший в ста-
рости консерватором не имеет ра-
зума.

У. Черчилль

Социология молодежи – наверное, одна из немногих сфер, где актуальность исследований всегда самоочевидна. Ведь от того, что представляет собой молодежь, зависит, каким будет общество через некоторое время, когда эти молодые повзрослеют. Такой прогностический аргумент оказывается намного более весомым по сравнению со всеми другими – возможно, более тонкими и изощренными – объяснениями важности изучения молодежи.

Представителей молодежных общественно-политических движений в таком случае стоит считать авангардом общества, теми, кто через пять-десять лет начнет пополнять элиты, занимая ключевые посты и позиции. И дело тут не только в том, что молодежные движения выполняют роль кузницы кадров, но и в том, что активисты – специфическая социальная группа, сильно отличающаяся от остальной молодежи.

Между тем, наши знания об активистах и их своеобразной социальной среде расплывчаты и фрагментарны. Кто эти люди? Что привлекает их в молодежных движениях и организациях? Как изменяется их жизнь после вступления в движение?

Исследование, результаты которого представлены ниже, включало 13 онлайн-дискуссий и 6 онлайн-интервью в рамках проекта "Поколение-XXI"¹. Дискуссии были проведены в блоге Живого Журнала: <http://moderator-fom.livejournal.com/>, а интервью – с помощью программ обмена мгновенными сообщениями².

В данной работе анализируются только те результаты дискуссий, которые касаются социальной среды молодежного движения.

Методическое отступление

Сначала хотя бы в нескольких словах охарактеризуем использовавшийся метод сбора данных. Онлайн-дискуссия (ОД) в Живом Журнале представляет собой закрытое обсуждение определенной темы по заранее разработанному гайду в формате форума: участники оставляют свои комментарии на запись (пост) модератора. Модератор может уточнять ответы участников, стимулируя обсуждение и разворачивая его в нужное русло, а сами участники могут комментировать не только вопросы модератора, но и ответы других участников. В зависимости от активности участников дискуссия длится от 3 дней до недели, иногда более. В каждой дискуссии обычно участвуют от 7 до 12 человек.

Преимущество подобных исследований заключается прежде всего в их дешевизне и скорости получения первичных данных. Однако можно выделить ряд характеристик этого метода, которые необходимо осознавать при его использовании.

Опосредованная Интернетом коммуникация имеет свои технические и содержательные особенности – как позитивные, так и негативные. С помощью Интернета можно в рамках одной дискуссии свести людей из разных городов, "добраться" до труднодоступных групп людей. С одной стороны, автономность участников может способствовать большей откровенности и открытости в обсуждении. С другой стороны, подобное объединение при сохранении фактической автономности может оказаться чисто механическим и не привести к фор-

¹ Проект поддержан Фондом подготовки кадрового резерва "Государственный клуб" в соответствии с распоряжением президента РФ № 367-РП от 30 июня 2007 года о государственной поддержке некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии гражданского общества.

² Отдельные дискуссии были проведены с представителями одиннадцати движений: "Наши", "Молодая гвардия "Единой России"" (МГЕР), "Россия Молодая" (РУМОЛ), "Местные", "Новые люди", "17-й вагон", "Красный блицкриг", "Оборона", Движение против нелегальной иммиграции (ДПНИ), Русский национал-большевистский фронт (РНБФ), "Гражданская смена" (ГС).

Также были проведены 2 дискуссии с представителями разных движений. В одну группу вошли представители Российского союза молодежи; Народно-демократического союза молодежи; МГЕР; движения "Народ за демократию и справедливость" (Смешанная 1). Во второй группе участвовали активисты движений Авангард красной молодежи, Союз коммунистической молодежи и Национал-большевистской партии (НБП) (Смешанная 2).

Кроме ОД были проведены 6 онлайн-интервью (ОИ) с помощью программы ICQ с представителями труднодоступных движений: НБП; социалистическое движение "Вперед"; Евразийский союз молодежи; "Левый фронт". Всего в этом этапе приняли участие 111 человек (45 женщин, 66 мужчин) в возрасте от 16 до 33 лет.

мированию групповой динамики, необходимой для развития дискуссии. Кроме того, на ход дискуссии способны повлиять технические моменты – обрыв или невысокая скорость связи, “зависание” компьютера – и степень включенности потенциальных участников в обсуждение. Последнее происходит в текстовом формате, что уменьшает временные и денежные затраты на транскрибирование, но изменяет сущностную основу коммуникации. Общение посредством обмена дискретными текстовыми сообщениями увеличивает длительность обсуждения и исключает спонтанность реакций.

В рамках проведенного исследования метод ОД позволил с минимальными затратами получить доступ к закрытой группе активистов молодежных движений. Весь дальнейший текст построен на основе анализа высказываний активистов о своем опыте пребывания в движении, представлений о других движениях, их активистах и т. п.

Еще одно отступление, теперь содержательное

В процессе полевых работ, преимущественно в личных “разговорах”, мне неоднократно доводилось встречать интересные высказывания, касающиеся положения дел в среде молодежных движений, политических интриг, тайных целей

Поскольку дискуссии проходили преимущественно с представителями одного движения, многие участники обсуждений были между собой знакомы. Небольшая представленность некоторых движений в ЖЖ, а также низкий уровень кооперации с исследователями сделали метод “снежного кома” единственно возможным способом набора участников. Согласившихся активистов движения просили оказать содействие в организации дискуссии и позвать своих коллег по движению. Кроме того, сама специфика ЖЖ подразумевает, что люди, объединенные общими интересами, могут быть знакомы друг с другом – если не лично, то в виртуальном пространстве, через общих друзей, тематические сообщества и т. п.

Влияние группы часто оказывается настолько сильным, что любой ответ носит исключительно социально одобряемый характер. Однако в процессе рекрутмента у модерато-

ра остаются личные контакты, связи с участником (e-mail, ICQ и т. д.). Иногда в ходе дискуссии спонтанно происходят беседы между модератором и участником. Большая часть таких разговоров носит исключительно характер “трепа”, однако в некоторых случаях удается получить интересную информацию, которой на дискуссии среди своих единомышленников вряд ли найдется место. Ниже будет приведен разговор по ICQ с представительницей одного из лояльных власти движений (все инициалы участников движений заменены вымышленными).

“Участница: Ну, кто отвечает «по-настоящему» – это А. Б. и частично Л. И.))) И я, и И. К. отвечаем чаще как надо)))”

П. Л.: А почему нет желания ответить «по-настоящему»?

Участница: Потому что мне не надо, чтобы потом ссылались на меня...

П. Л.: В то, что мы обеспечиваем конфиденциальность, никто не верит, что ли?

Участница: Те, кто участвует в беседе, прекрасно понимают, кто я и чем занимаюсь) Соответственно, при явном отклонении от линии партии это обязательно расскажется))) Не с умыслом, просто это будет непонимание ситуации, почему вдруг я ответила «не как учили». Этого же и И. К. боится, у него вся жизнь рухнет, если что с движением не то будет))) <...> Просто у меня в силу поста, занимаемого там, есть некие обязательства, в аське я могу отвечать честно, но в ЖЖ, даже при условии, что это видят лишь участники дискуссии, – увы, нет. Некоторые этого не переживут – слишком настоящие мы отличаемся от мы-в-движении <...> Прости за выражение, на хрена из-за соцпро-са усложнять себе и другим жизнь?)”

и пр. Соответствует ли полученная информация реальности, сказать сложно. Ее можно подтвердить какими-то дополнительными источниками, однако насколько надежны эти дополнительные источники? К тому же, как часто бывает, на одно подтверждение приходится несколько опровержений или корректировок, а также множество слухов и предположений. Формирующееся таким образом информационное пространство очень трудно осваивается не только из-за обилия и хаотичности сообщений, но в силу еще двух причин. Во-первых, многие факты, не известные исследователю, очевидны для представителей этой среды и поэтому могут не вербализироваться. Во-вторых, далеко не все активисты считают возможным быть откровенными в разговорах с исследователем, который идентифицируется как чужак³, тем более что устав многих организаций подразумевает санкции за разглашение внутренней информации. Во всяком случае, никто не станет рассказывать о расхождениях между заявляемой программой и реальной деятельностью, декларируемыми и фактическими целями.

Но здесь мы и не претендуем на решение вопросов, связанных с идеологией, политической позицией таких организаций и относящихся, скорее, к сфере внимания политической науки. Сфокусируем внимание на движениях и организациях как сообществах молодых людей, а не как политических сил или субъектов общественно-политической жизни.

Особенно остро проблема доверия исследователям проявилась в процессе рекрутмента представителей оппозиционных движений. Многие потенциальные респонденты высказывали опасения, что сотрудниками ФОМа на самом деле представляются агенты спецслужб или ФОМ проводит исследование по заказу спецслужб.

“Я вот в качестве подставочки (несмотря на некую манию преследования, которая свойственна, наверно, в настоящее время всем оппозиционерам) хотел бы занять ка-

кие-нибудь подтверждения, что вы являетесь представителем Фонда «Общественное мнение», а не сотрудником спецслужб (сами понимаете, люди, которые не боятся сейчас выражать свое мнение и выступать от общественности, находятся под неким контролем со стороны представителей власти)...” (из письма представителя оппозиционного движения).

“Участник движения (отказавшийся от участия в опросе): От анкетирования, которое проводил ФОМ, мы отказались”) Все-таки социаль-

но-психологический портрет активиста...

П.Л.: А чем это вас пугает-то?

Участник движения: Профильной «экстремизма»)))” (разговор по ICQ).

Кульминацией всех этих подозрений следует считать запись в ЖЖ одного из представителей молодых коммунистов, в которой подробно изложена позиция относительно проводимых онлайн-дискуссий (см. <<http://a-vistababy.livejournal.com/50842.html/>>)

³ В этой связи весьма показательным является следующее суждение авторов сборника программ молодежных партий: “Каждый, кто всерьез интересуется отечественной большой политикой, хорошо знает, что изучение партийных программ – едва ли не наилучший способ узнать, что в действительности представляет собой та или иная партия и какую политику она будет вести, придя к власти или войдя во власть”. [Яковлев и др, 2007. С. 6].

Вступление в движения и каналы получения информации

Всех активистов – участников дискуссии можно объединить в три условные группы, различающиеся по способу попадания в молодежные движения.

Первая группа – *пришедшие в движение спонтанно*, заинтересовавшись новым явлением и сферой деятельности. В этом случае интересная информация о движении является стимулом (причиной) к вступлению в него. В качестве источника такой информации здесь чаще всего выступает “сарафанное радио”, когда сведения о движении или интересном событии, собрании, акции распространяются через друзей, знакомых. Также молодые люди могут заинтересоваться движением, случайно оказавшись свидетелями организованной им акции. После этого обычно происходит сбор более подробной информации в Интернете, СМИ. Затем в случае совпадения собственных интересов и интересов движения молодые люди вступают в него.

“...Случайно проходила мимо акции, которую «Россия Молодая» проводила... Потом в Интернете нашла сайт <http://rumol.ru>, почитала идеологию, статьи, узнала, чем вообще занимается движение... Поняла, что мне это близко и интересно” (ОД, РУМОЛ).

“По волгоградскому ТВ раньше выходила программа, рассказывающая о деятельности организации. Случайно, переключая каналы, я попал на эту передачу. Посмотрел – заинтересовало” (ОД, “Новые люди”).

Представители второй группы, *пришедшие целенаправленно*, подбирают движение, исходя из собственных взглядов и убеждений. Здесь первичной оказывается активная политическая или общественная позиция, а поиск информации является ее следствием. Так, молодой человек, проявляющий интерес к какой-то общественной проблеме (например, экологии либо нелегальной иммиграции) или разделяющий определенные политические взгляды, ищет возможные способы решения этой проблемы либо политических задач и в конечном счете приходит в движение, для которого соответствующая цель является значимой, ключевой. В этом случае знакомство с движением обычно начинается с поиска соответствующей информации в Интернете, СМИ, затем следуют контакт с активистами движения и вступление в его ряды.

“Я глубоко убежден в верности выбранного Владимиром Владимировичем курса на постепенное развитие страны, курса на усиление диктатуры закона <...>. Я за силу и величие государства. Я за то, чтобы Россия стала величайшей мировой державой и первой экономикой мира. Я жизнь положу на алтарь величия государства, дабы не осрамить память наших великих предков и передать в наследство своим детям великое государство” (ОД, МГЕР).

“Разумный и логичный выход из поиска адекватного движения, стремящегося защитить права граждан, а не только молодежи. Сравнив все движения и партии, я выбрал наиболее подходящее – «Оборону»” (ОД, “Оборона”).



Для представителей третьей группы, “старожилы” молодежных движений, вступление в то или иное движение является очередным этапом их общественной / политической жизни. Они оказываются в движении после распада или реформирования какого-то другого движения либо просто переходят из одной организации в другую. Как правило, идея вступить в новое движение (иногда – организовать его) исходит от единомышленников, коллег по прежнему движению или даже генерируется совместными усилиями. В качестве возможных вариантов такой стратегии можно выделить следующие.

- Одно движение перестает существовать, и на его месте организуется другое (например, “Наши” сменили “Идущих вместе”, а МГЕР заменила молодежное “Единство”);

“В МГЕР я попал автоматически – являлся в то время членом молодежного «Единства»” (ОД, МГЕР).

“Когда-то очень давно было такое яркое молодежное движение «Идущие вместе», там все и началось. Когда «Идущие вместе» стали угасать и постепенно сворачивать свою деятельность (так как каждый проект имеет завершение), появился новый молодежный проект – «Наши», довольно-таки интересный. И, как ни странно, я решила развивать данный проект в своем регионе” (ОД, «Наши»).

- Одно движение (чаще всего региональное) сливается с другим, образуя более крупную организацию;

“Единственным активным политическим молодежным движением в нашем городе тогда было движение «Наше время». По структуре, целям и принципам оно было очень схожим с «Обороной», поэтому его координаторами (в том числе и мной) было принято решение объединиться с молодежными организациями «Яблока» и СПС в Екатеринбурге. Результатом этого союза стало создание свердловского отделения движения «Оборона»” (ОД, “Оборона”).

- Формируется небольшая самостоятельная группа единомышленников после ухода из крупных движений (например “17-й вагон” или “Красный блицкриг”).

“В августе 2006 мой приятель пригласил меня на созидательную беседу в кафе, где помимо нас присутствовало еще несколько человек, бывших активистов молодежных движений. Вопрос стоял прямо: «А давайте-ка организуем провокационную группу, которая будет уникальной и мобильной»” (ОД, “17-й вагон”).

“После моего ухода из ДПНИ, в котором я откровенно и жестко разочаровался, КБ был мной воспринят как та структура по форме (сеть) и по сути (идеология), которая наиболее точно соответствует моим собственным представлениям о том, какой она – правильная организация – должна быть” (“Красный блицкриг”).

Субъективные смыслы участия в движении разнятся в зависимости от того, каким способом человек туда попал. Так, например, для вступивших в организацию вслед за друзьями бóльшую ценность представляют общение и “тусовка”, тогда как для вступивших целенаправленно намного важнее идеологическая составляющая, соответствие целей и задач движения их собственным устремлениям. Более подробно этот вопрос будет рассмотрен чуть ниже.

Цепляющие “фишки”: чем привлекают молодежные движения

В ходе обсуждений многие участники говорили о ярких, своеобразных элементах, обращающих на себя внимание и отличающих одно молодежное движение от другого. Эти элементы (“фишки”) формируют самый общий имидж движения и значительно влияют на его восприятие. Они очень важны для потенциальных и новых участников. Нередко первая увлеченность молодежным движением обеспечивается именно “фишками”, которые условно можно разделить на содержательные и формальные.

Содержательные “фишки” связаны с сутью деятельности молодежного движения – с осуществляемыми им программами, акциями, зачастую дающими активистам возможность приобрести полезные знания, практический опыт. Особняком стоят программы и акции оппозиционных движений, направленные на борьбу и протест⁴.

“Вначале меня привлекло то же, что привлекло бы всех: тебе дают именно практический опыт, причем бесплатно и с очень хорошими преподавателями. <...> а потом <...> появилась возможность реально работать: писать статьи, быть в редакции местного дайджеста, самой читать лекции, буклеты придумывать” (ОД, ГС).

“Лично меня зацепила образовательная программа...” (ОД, “Местные”).

“На мой взгляд, в нашем движении людей привлекают следующие вещи: широкий диапазон средств и методов борьбы; классический национал-социализм; лабильная политическая стратегия...” (ОД, ДПНИ).

К **формальным** “фишкам” относятся технические моменты: организация рабочего процесса в движении, эффективность и зрелищность акций. Позитивные впечатления от мероприятий часто оказываются для молодежи достаточным основанием для того, чтобы обратить на движение пристальное внимание.

“Многих привлекает некая «революционная» романтика” (ОД, “Оборона”).

“Движение привлекло меня своей яркостью. Яркость прежде всего заключается не только в самой массовости акций, но и в непременных театрализованных представлениях, которые готовят сами активисты движения” (ОД, “Местные”).

“...Самые яркие (и безбашенные) акции проводит РУМОЛ (я сам немного безбашенный, и мне это нравится) <...>. Безбашенность заключается



⁴ Стоит отметить, что элемент протеста может быть привлекателен и для представителей проправительственных движений, в целом отличающихся мирным поведением. В этом случае мишенью становится оппозиция или другое государство. Так, например, представители “Наших” пикетировали посольство Эстонии в знак протеста против демонтажа Бронзового солдата в Таллине <<http://www.rian.ru/society/20070501/64720476.html>>

в манере проведения акций – жжение фajerов на крышах, закидывание по- сольств куриными окорочками американского производства и иногда и фекалиями” (ОД, РУМОЛ).

Конечно, разделение на “содержание” и “форму” весьма условно, в реальности одновременно действуют оба компонента: привлекательная по содержанию идея, оформленная и представленная должным образом, лучше воспринимается сторонними наблюдателями и потенциальными участниками. При этом не стоит забывать, что в данном случае речь идет о политике, а значит – о популярности, узнаваемости, привлечении максимального внимания к движению и его позиции.

Формальность vs самоидентификация

Вопрос об определении своей принадлежности к движению лежит в двух плоскостях: формальной и неформальной. Интересно, что именно неформальный аспект, самоощущение оказывается иногда более значимым основанием для идентификация себя как члена движения, чем наличие какого-то формального атрибута (удостоверение, значок и т. п.).

Многие участники дискуссий в своих рассказах уделяют незначительное внимание формальным аспектам вступления в движение, часто даже игнорируют их. При этом участники дискуссий относятся несерьезно не только к заполнению анкеты, но и к, казалось бы, более значимым процедурам: собеседованию на “идеологическую совместимость”, экзамену на знание манифеста движения, вручению удостоверений.

“Было заполнение анкеты, было долгое собеседование по идеологической совместимости – формальности” (ОД, РУМОЛ).

“...Заявление, анкета, учет и т. п. – все это формализованные процедуры, но в сравнении с тем, как осуществлялся вход в комсомол и что это значило по последствиям для молодого человека, «Молгвардия» – чрезвычайно неформальная организация” (ОД, МГЕР).

“Не было формальностей (кроме обязательного экзамена на знание и понимание Манифеста)” (ОД, “Наши”).

“Формального приема нет. Есть некоторые традиции, которые в каждом региональном отделении – свои. Человек пишет заявление, его вносят в компьютерную базу, и по прошествии времени всех новеньких собираем и вручаем удостоверения” (ОД, “Новые люди”).

Показательно, что в последней цитате “формальности” замещаются намного более нагруженным словом – “традиции”. При этом значительное внимание уделяется вовлеченности в деятельность движения, активному участию в различных программах, акциях, митингах и т. п.

“Главное – как сам человек себя ощущает: если он с нами, если он в движении, он активно принимает участие в деятельности движения, берет на себя ответственность за те или иные мероприятия...” (ОД, “Местные”).

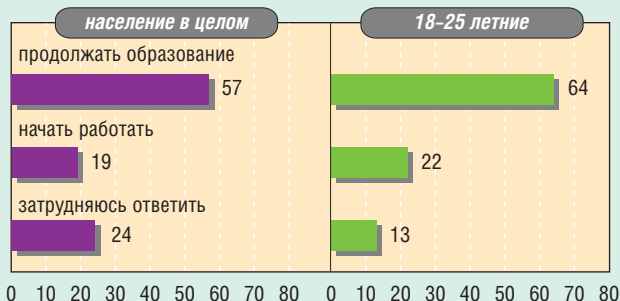
“Формальностей не было, пришел на акцию – значит, тебя одобрили. У нас все строилось на доверии: если я уверен в человеке, если я за него могу ручаться, то другие активисты тоже ему доверяют, несколько не сомневаясь в нем” (ОД, “17-й вагон”).

Окончание на стр. 57 →

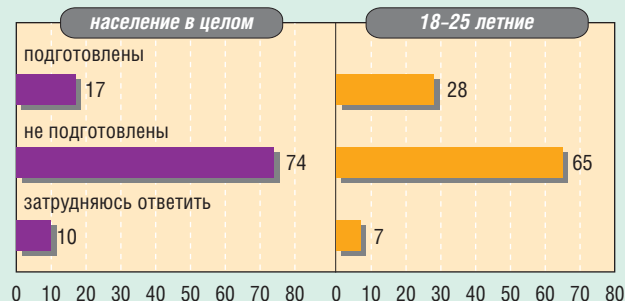
Шестнадцатилетние

Данные в % от населения

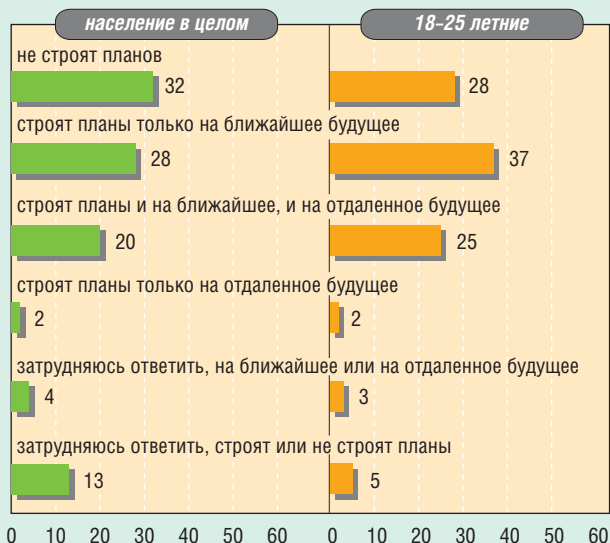
Как Вы полагаете, на что нацелены большинство сегодняшних шестнадцатилетних, что они собираются делать после окончания школы: продолжать образование или начать работать?



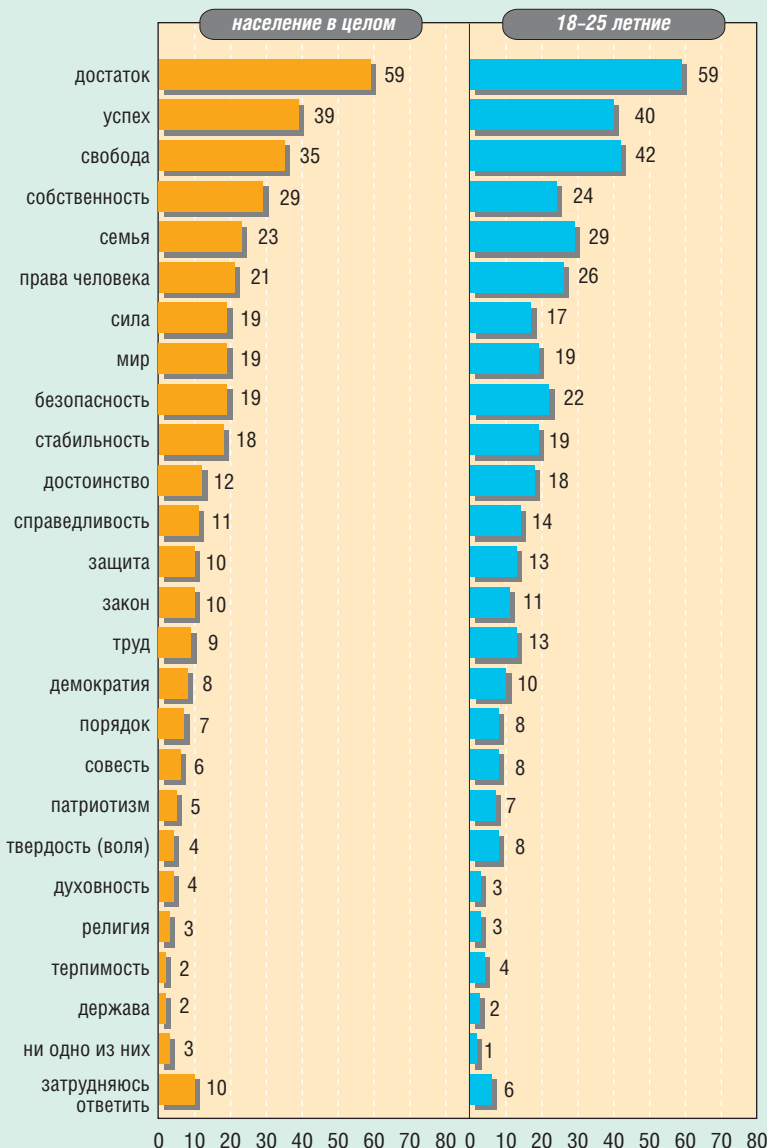
Как Вы считаете, большинство сегодняшних шестнадцатилетних подготовлены или не подготовлены к самостоятельной жизни?



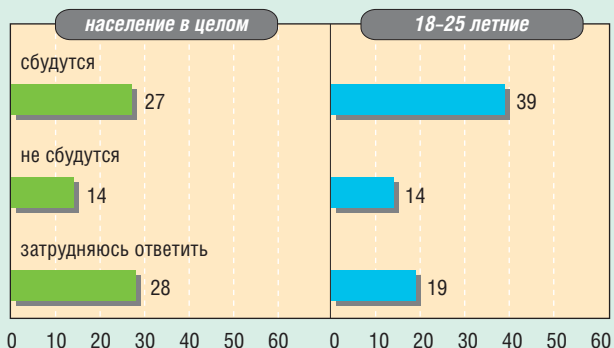
Как Вам кажется, большинство сегодняшних шестнадцатилетних строят или не строят планы на будущее? И если строят планы, то только на ближайшее будущее, только на отдаленное будущее, или они строят планы и на ближайшее, и на отдаленное будущее?



Как Вам кажется, какие из перечисленных слов означают наиболее важные понятия для сегодняшних шестнадцатилетних? (Карточка, не более пяти ответов)



Как Вы полагаете, большинство из тех планов, которые строят сегодняшние шестнадцатилетние, сбудутся или не сбудутся? (Ответы всех респондентов, кроме заявивших, что большинство сегодняшних шестнадцатилетних не строят планов на будущее, – 68% от всех опрошенных)



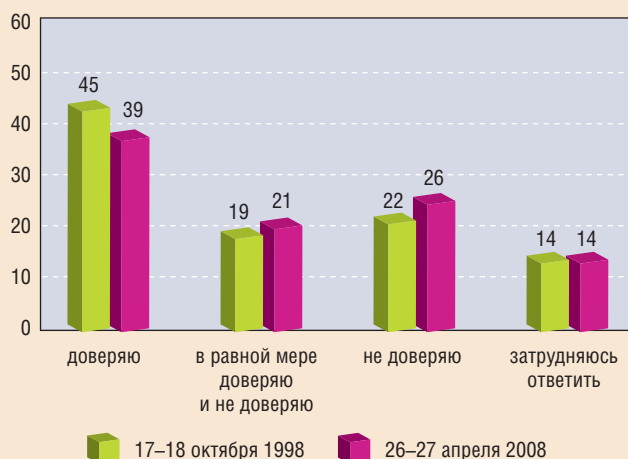
Опросы и социологи

Данные в % от населения

Скажите, пожалуйста, Вам встречается или не встречается в передачах телевидения, радио, в газетах информация о результатах опросов населения? И если встречается, то часто или редко?

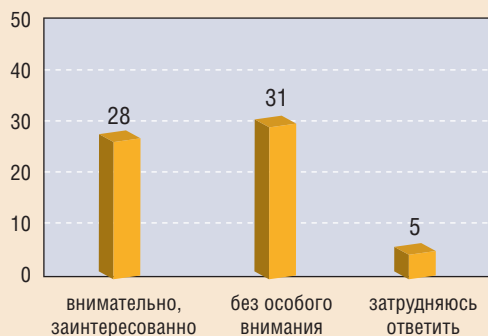


В общественно-политических передачах часто приводятся результаты опросов общественного мнения. Вы доверяете или не доверяете этим результатам?

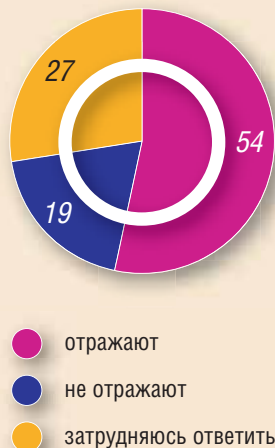


Любой человек, когда смотрит телевизор, слушает радио, читает газеты или журналы, к одним сообщениям относится внимательно, заинтересованно, а другие воспринимает без особого внимания, вполуха или вполглаза.

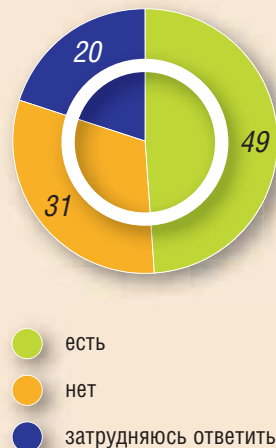
Скажите, пожалуйста, а когда Вам встречается информация о результатах опросов населения, Вы обычно относитесь к этой информации внимательно, заинтересованно или без особого внимания? (Ответы всех респондентов, кроме заявивших, что им не встречается в передачах телевидения, радио, в газетах информация о результатах опросов населения, – 64% от всех опрошенных)



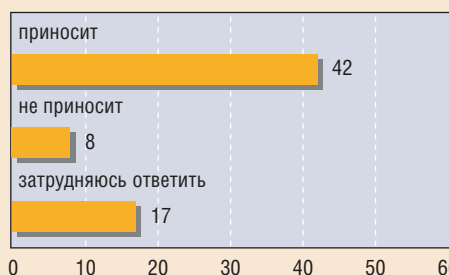
Как Вы считаете, результаты опросов населения обычно отражают или не отражают реальные мнения людей по тем или иным вопросам?



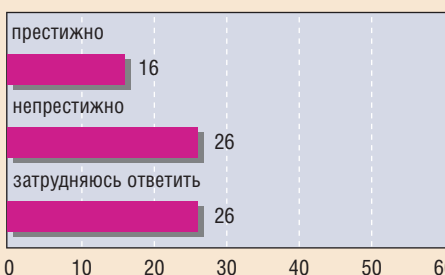
Как Вы считаете, от опросов населения есть польза или пользы от них нет?



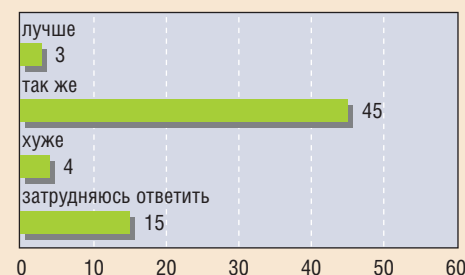
Как Вы считаете, работа социологов приносит или не приносит пользу обществу? (Ответы заявивших, что им известно о существовании профессии "социолог", – 67% от всех опрошенных)



Как Вам кажется, сегодня работать социологом в нашей стране престижно или непрестижно? (Ответы заявивших, что им известно о существовании профессии "социолог", – 67% от всех опрошенных)



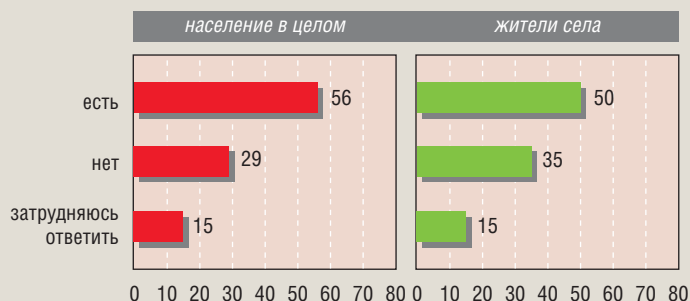
Как Вам кажется, социологи в целом живут лучше большинства россиян, хуже или так же, как большинство россиян? (Ответы заявивших, что им известно о существовании профессии "социолог", – 67% от всех опрошенных)



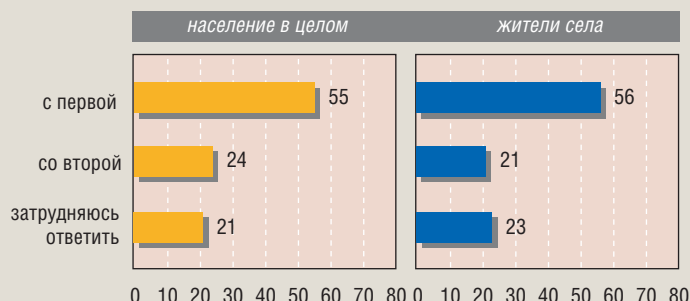
Крестьянство. Грани образа

Данные в % от населения

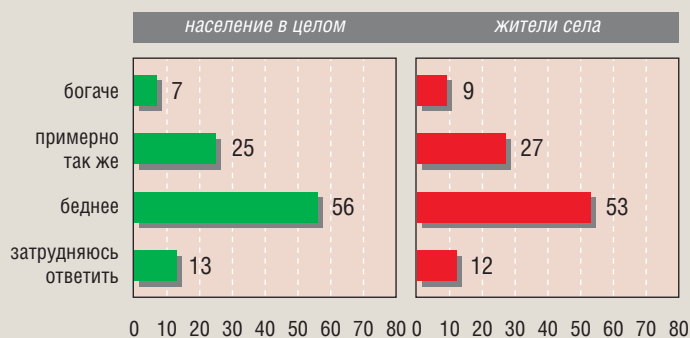
Как Вам кажется, есть ли у крестьян какие-то общие черты характера, поведения, отличающие их от большинства других людей, или таких особых черт характера, поведения у крестьян нет?



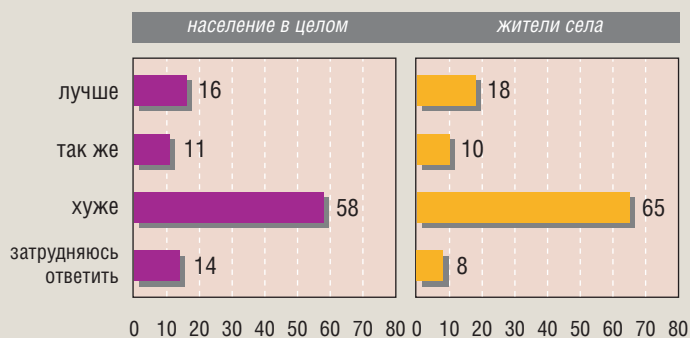
Одни считают, что сегодня в России крестьянство в целом является хранителем национальных традиций. Другие считают, что крестьянство в России не является сегодня хранителем национальных традиций. С какой точкой зрения – с первой или второй – Вы согласны?



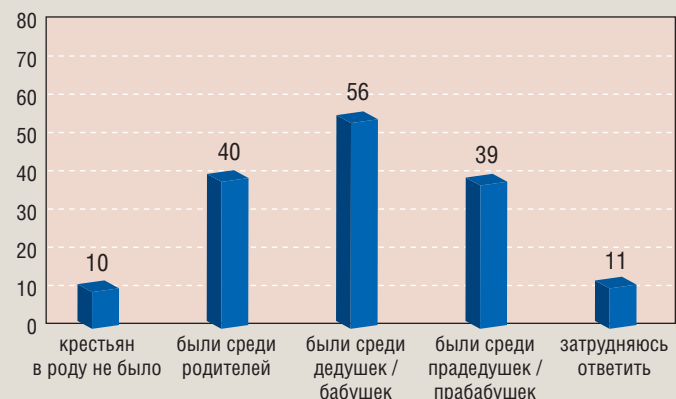
По Вашему мнению, в нашей стране большинство крестьян живет богаче, чем такие люди, как Вы, беднее или примерно так же?



Как Вы считаете, в нашей стране большинство крестьян сейчас живут лучше, чем жили в советские времена, хуже или примерно так же, как они жили в советские времена?

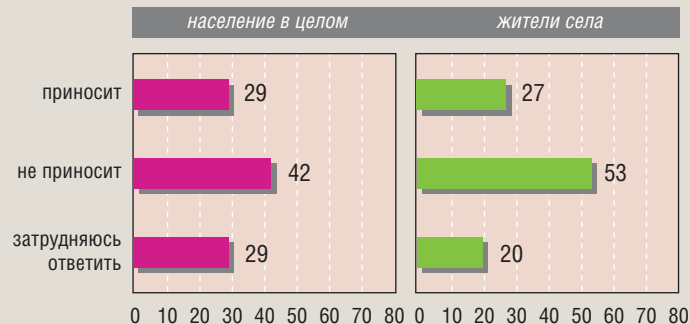


В Вашем роду, среди Ваших предков за последние сто лет были крестьяне или крестьян не было? И если были, то среди Ваших родителей, дедушек / бабушек или среди прадедушек / прабабушек? (Любое число ответов)



В России в 2006 году начал реализовываться национальный проект по развитию сельского хозяйства.

Как Вы полагаете, реализация национального проекта "Сельское хозяйство" приносит или не приносит пользу большинству крестьян?

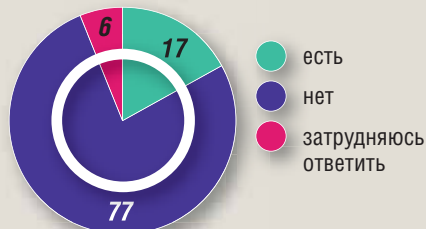


Огнестрельное оружие – в свободную продажу?

Данные в % от населения

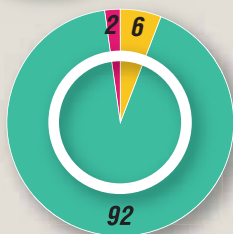
Сегодня в России многие люди имеют огнестрельное оружие на законных основаниях: охотничьи ружья, наградное оружие, табельное и т. д.

Скажите, пожалуйста, у кого-нибудь из Ваших родственников, друзей, знакомых есть огнестрельное оружие или ни у кого такого оружия нет?



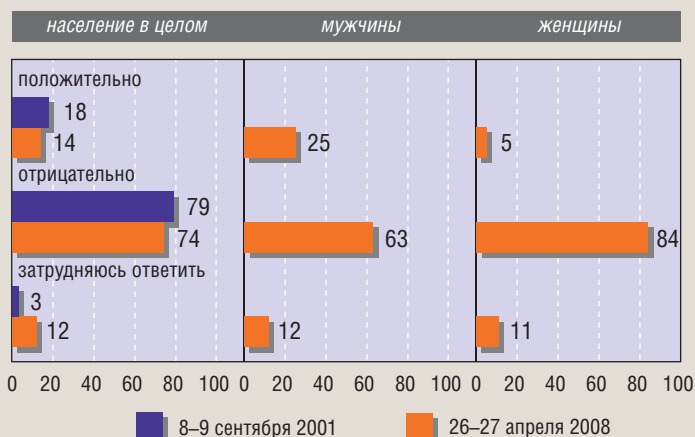
А у Вас, в Вашей семье есть огнестрельное оружие или такого оружия нет?

● есть
● нет
● затрудняюсь ответить



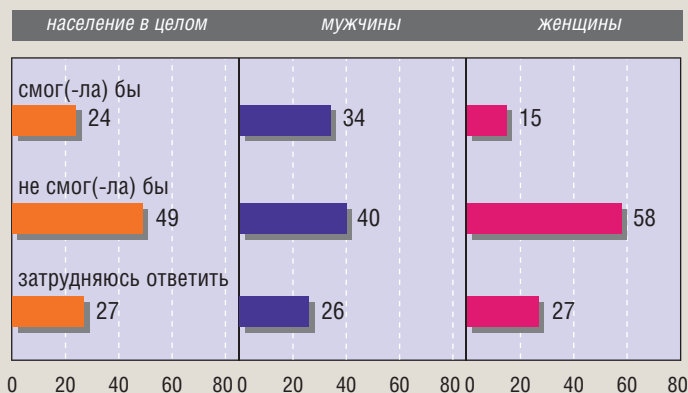
В некоторых странах разрешена свободная продажа огнестрельного оружия. Речь идет не об охотничьем, а о боевом оружии – таком, как пистолеты.

Если в России будет разрешена свободная продажа оружия совершеннолетним, законопослушным и психически здоровым гражданам, то как Вы отнесетесь к такому решению – положительно или отрицательно?

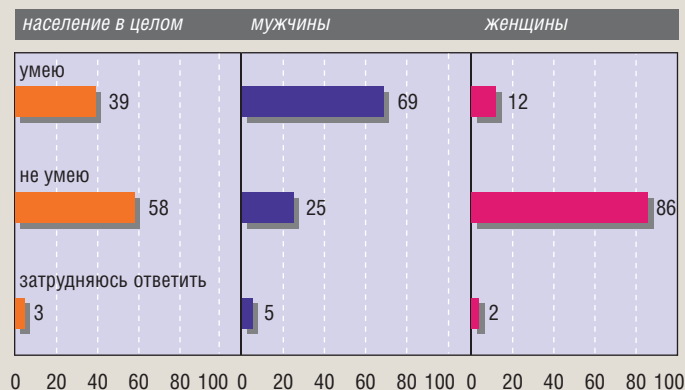


Представим на минуту, что Вы подвергаетесь смертельной опасности и Вам необходим пистолет для самообороны.

Как Вы думаете, Вы смогли бы или не смогли бы в течение короткого времени – например, в течение одного-двух месяцев – раздобыть пистолет?



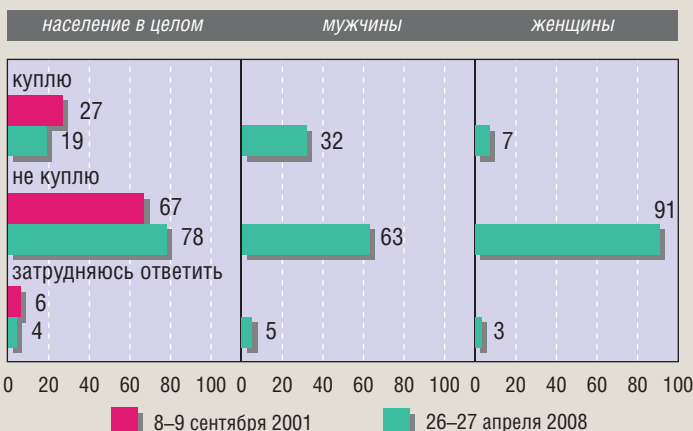
А Вы умеете или не умеете пользоваться огнестрельным оружием?



Как Вы полагаете, если бы в нашей стране разрешили свободную продажу огнестрельного оружия, это привело бы к росту преступности, к снижению преступности или никак не сказалось бы на уровне преступности?



Если будет принят закон о свободной продаже оружия, Вы лично купите или не купите оружие?



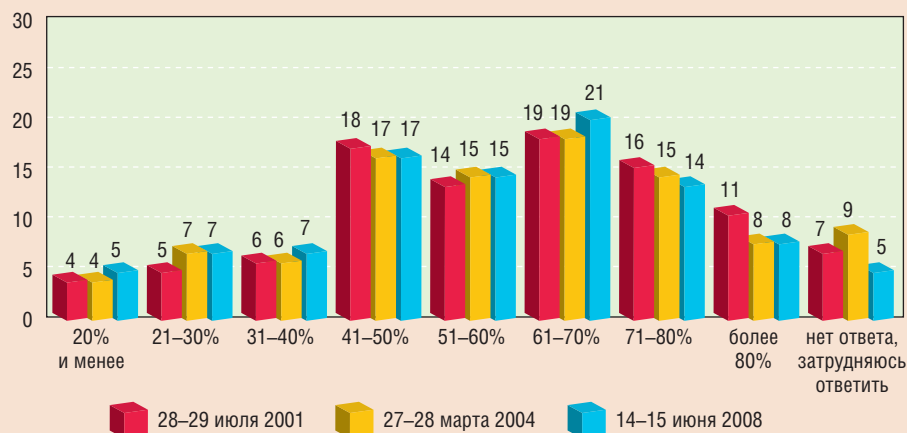
О бедности и бедных

Данные в % от населения

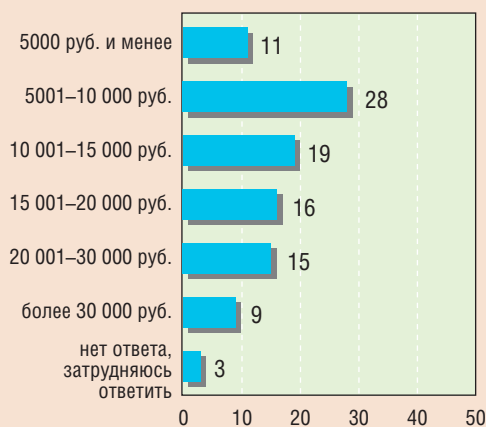
Как Вы думаете, сегодня в России быть бедным стыдно или не стыдно?



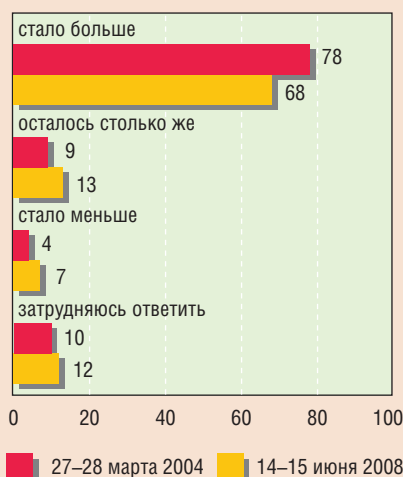
Как Вы думаете, какой процент жителей России являются бедными людьми?



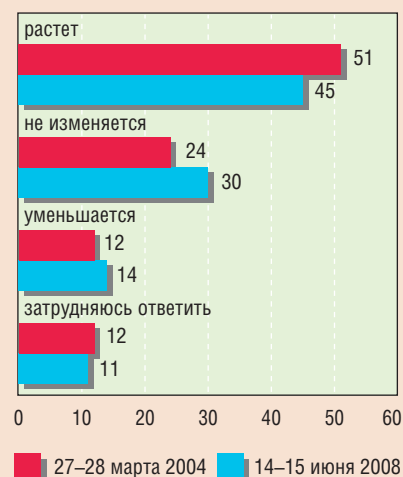
Скажите, пожалуйста, какой доход на одного человека в месяц необходимо иметь в вашем городе (селе), чтобы не быть бедным человеком?



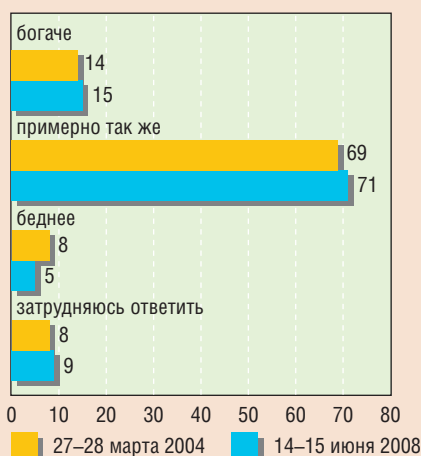
Как Вы думаете, по сравнению с советскими временами бедных в России стало больше, меньше или осталось столько же?



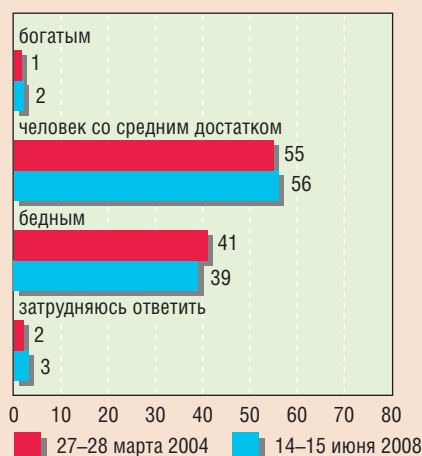
Как Вы думаете, в последние два-три года число бедных в России растет, уменьшается или не изменяется?



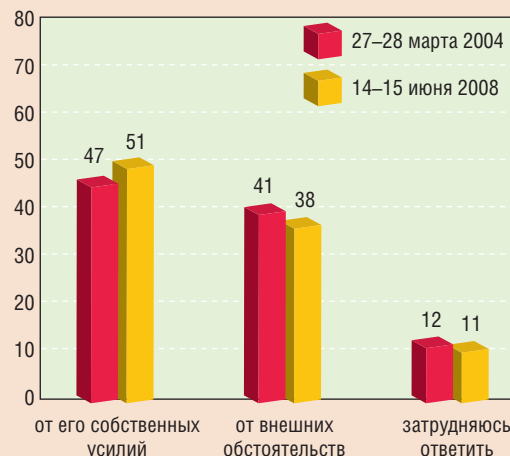
Скажите, пожалуйста, большинство окружающих Вас людей живут богаче, беднее Вас или примерно так же, как Вы?



А Вы считаете себя богатым или бедным человеком? Или Вы человек со средним достатком?

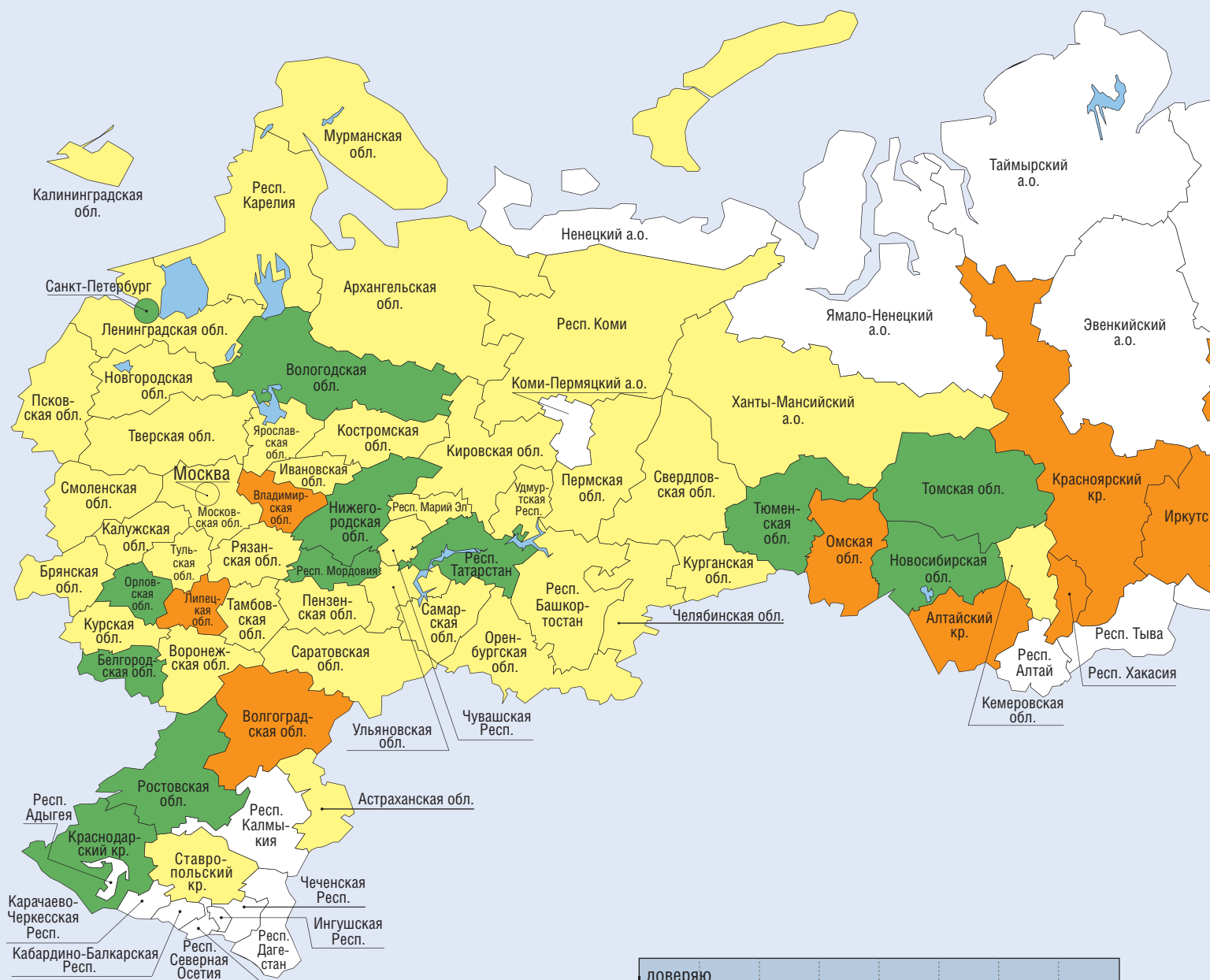


По Вашему мнению, материальное благополучие человека в большей степени зависит от его собственных усилий или от внешних обстоятельств?

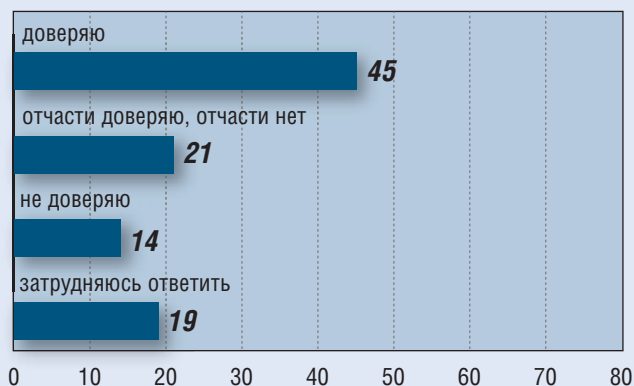


Уровень доверия президенту Д. Медведеву

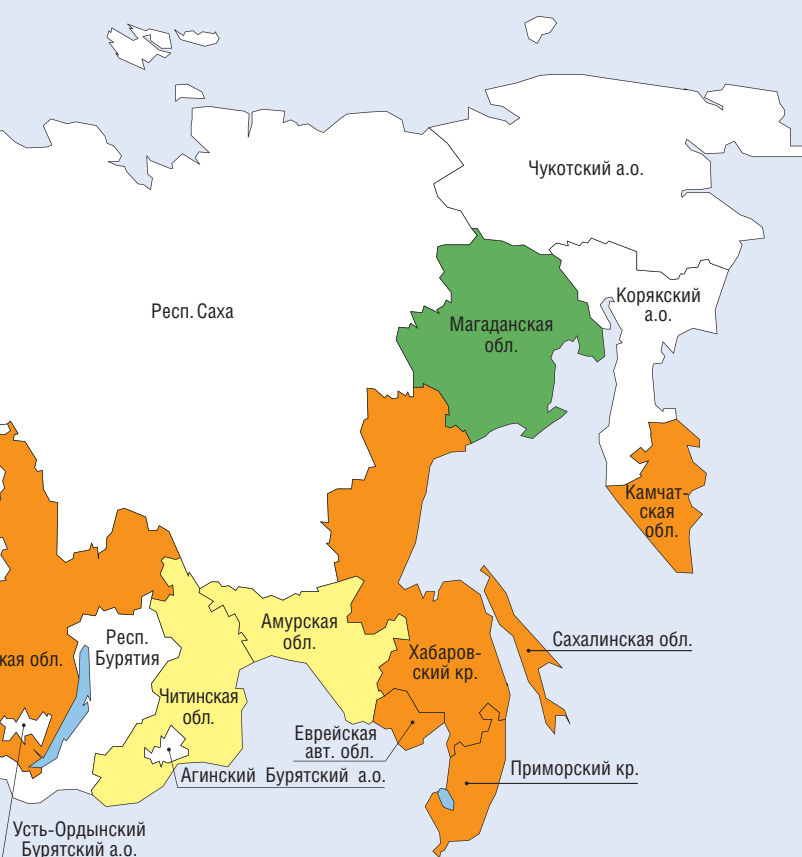
Те, кто на вопрос “Вы доверяете или не доверяете Дмитрию Медведеву?” отвечают “доверяю”



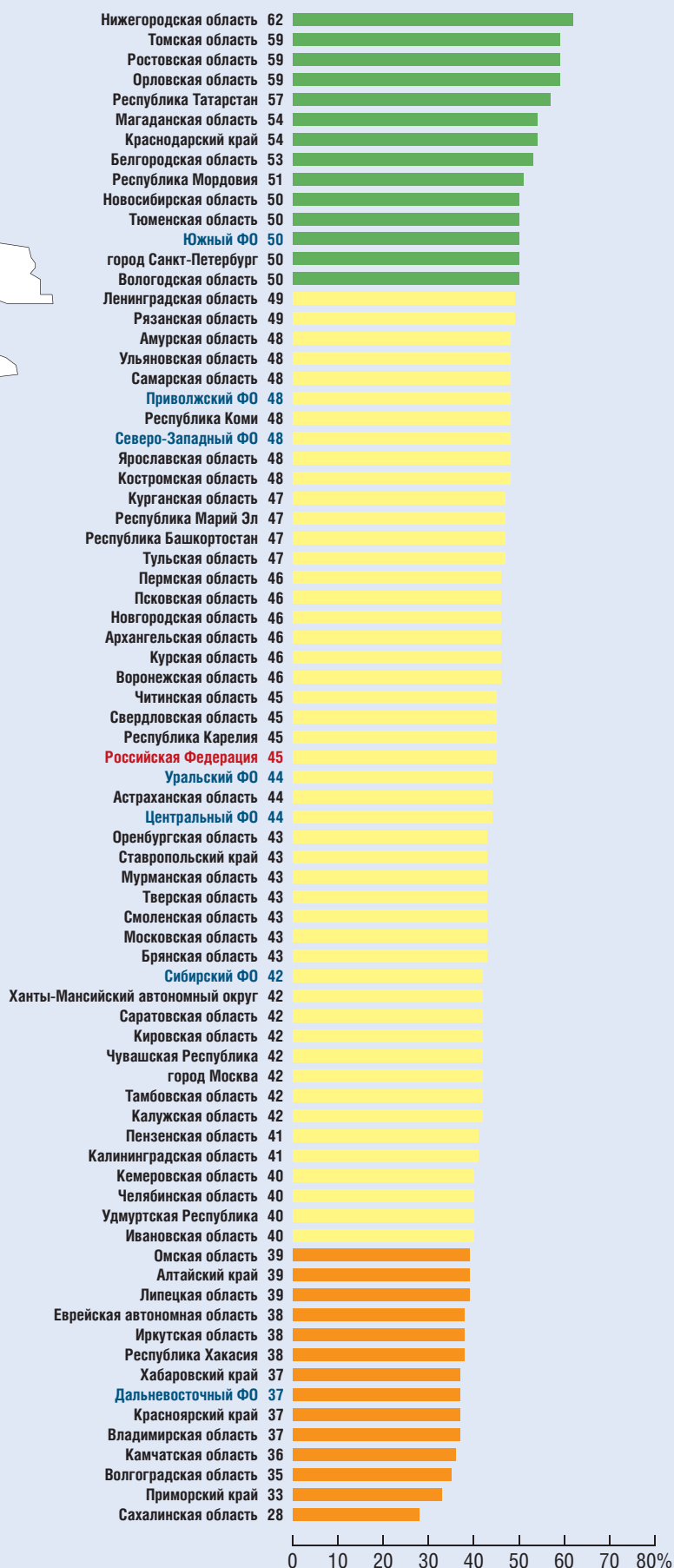
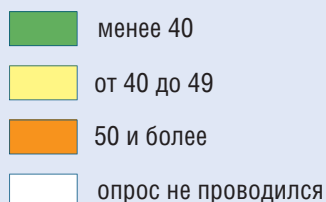
Скажите, пожалуйста, Вы доверяете или не доверяете Дмитрию Медведеву?
(Карточка. Один ответ)



Опрос 11-28 апреля 2008 года. Выборка: 34 000 человек



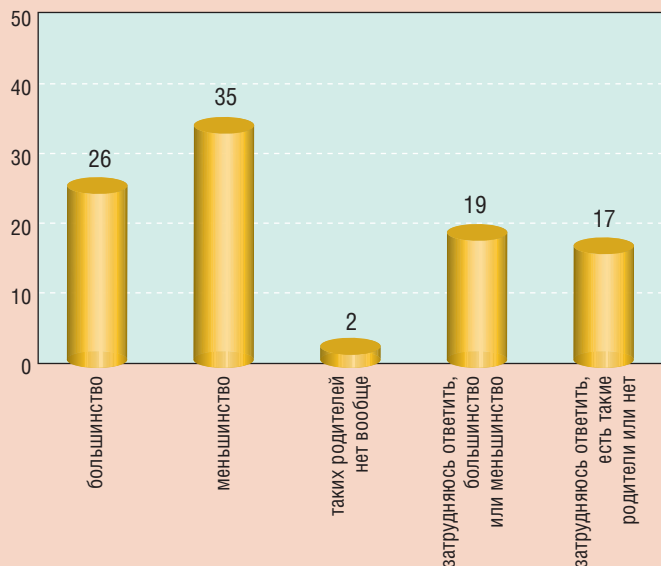
Доля от числа опрошенных, %



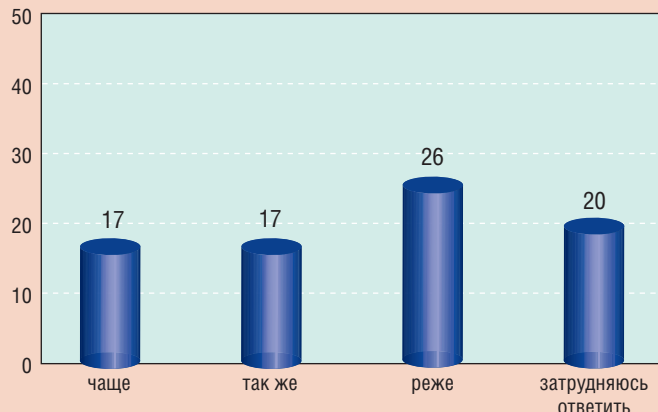
Педагогический арсенал: физические наказания

Данные в % от населения

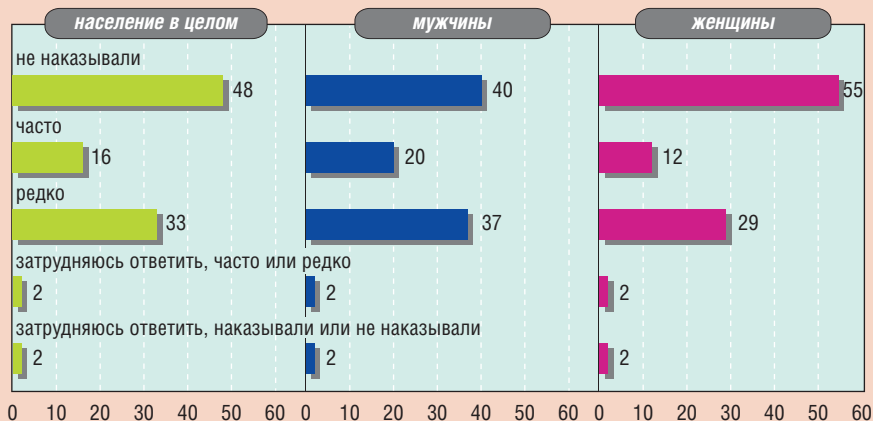
Как Вам кажется, сегодня в России родителей, которые физически наказывают детей школьного возраста, большинство или меньшинство? Или таких родителей нет вообще?



А если сравнить сегодняшнее время с тем периодом, когда Вам было около 10 лет, то, как Вы думаете, сегодня детей школьного возраста физически наказывают чаще или реже? Или так же часто, как в Ваши детские годы? (Ответы заявивших, что сегодня в России есть родители, которые физически наказывают детей школьного возраста, – 80% от всех опрошенных)



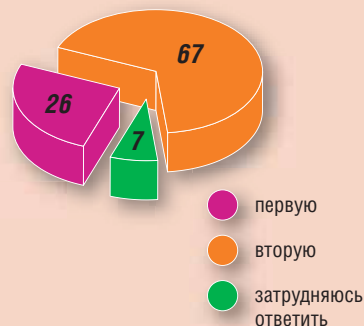
Скажите, пожалуйста, когда Вы были школьником (школьницей), Вас наказывали или не наказывали физически? И если наказывали, то часто или редко?



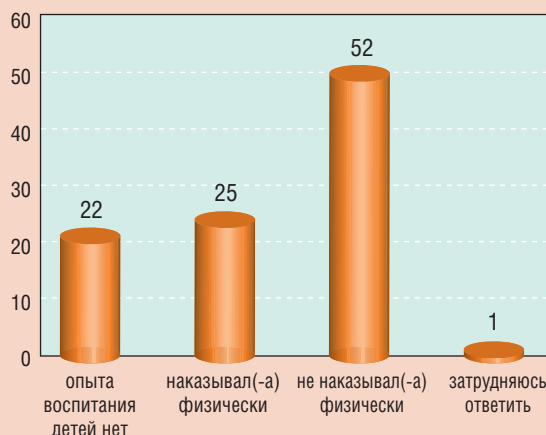
Как Вы считаете, в большинстве случаев Вас наказывали заслуженно или незаслуженно? (Ответы заявивших, что когда они были школьниками, их наказывали физически, – 50% от всех опрошенных)



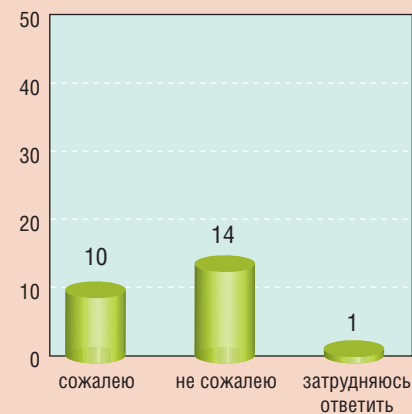
Все родители время от времени наказывают своих детей. При этом одни считают, что в ряде случаев допустимо применять физические наказания. Другие считают, что физически наказывать детей школьного возраста недопустимо. Какую точку зрения Вы лично скорее разделяете – первую или вторую?



Есть ли у Вас опыт воспитания детей или такого опыта нет? И если есть, то Вы когда-либо наказывали или никогда не наказывали детей физически?



Вы сегодня сожалеете или не сожалеете о том, что применяли к ребенку (детям) физическое наказание? (Ответы заявивших, что они наказывали детей физически, – 25% от всех опрошенных)



→ Окончание.

Высказывания активистов о привлекающих моментах (“фишках”) и об идентификации участников движения затрагивают очень важные моменты. Первый касается определения границ группы, определения “своих” и “чужих”. Второй момент связан с двойственной природой молодежных движений, в которых проступают, с одной стороны, черты субкультуры (со своим специфическим стилем жизни), а с другой – черты формальной организации (со своей идеологией). Как взаимосвязаны эти два элемента в социальной среде молодежных движений? Какой из них оказывается ключевым, обеспечивающим консолидацию молодых людей? Эти вопросы формируют интересное проблемное поле.

Заметим, что, например, А. Топорова, исследуя питерскую ячейку НБП, выделяет следующие показатели активного (реального) членства в этой партии: посещение еженедельных собраний, уплата членских взносов, продажа газеты “Лимонка”, участие в акциях. Сами акции описываются следующим образом: “«Главное – чтобы было громко, чтобы было не скучно». О времени и месте акций члены партии узнают по телефону. Заканчиваются акции обычно коллективной пьянкой, а для некоторых участников приводом в милицию” [Топорова, 1999]. Высказывания активистов о значимости “безбашенных” акций и театрализованных представлений очень хорошо коррелируют с наблюдениями А. Топоровой. С одной стороны, для определения “своих” нужны какие-то конкретные действия в рамках движения, с другой – эти действия могут не иметь непосредственного отношения к идеологическому наполнению и декларируемым целям движения, а создают общий антураж, формируют стилевую идентичность. Таким образом, цель акции может свестись к самому действию, бессмысленному с позиции общих идей движения, но безусловно важному в качестве элемента поддержания идентичности.

“Для активистов ДПНИ и для меня лично это не просто движение – это стиль жизни, ДПНИ – это мы, то, как мы живем, как думаем, что и зачем делаем” (ОД, ДПНИ).

“...Кто эти идеи хоть раз воплотил в жизнь??? Ну почему тогда все акции делались на массовость, на картинку, а не действительно за общество, за улучшение страны???” (ОД, “Наши”).

Эти, казалось бы, разные высказывания, в итоге – практически об одном и том же, хоть и в различных модальностях. В первом случае движение отождествляется со стилем жизни, предполагающим определенные взгляды, идеологическую позицию. Во втором мы слышим возглас разочарования по поводу несовпадения реальных и заявляемых целей движения. Таким образом, в обоих слу-

Интересны следующие примеры акций, важных в качестве элемента поддержания идентичности. “Один из нацболов разбил, находясь в нетрезвом состоянии, 17 рекламных щитов на Московском проспекте. Он гово-

рит, что сделал это, протестуя против «надвигающейся американской цивилизации» [Топорова, 1999].

Во время пикета “17 вагона” против двойных стандартов США, проведенного у здания радио “Сво-

бода”, выяснилось, что активисты ошиблись адресом – на самом деле им была нужна радиостанция “Голос Америки” (см.: <<http://www.svoboda-news.ru/Article/2007/12/20/20071220141331640.html>>)

Высказыванию о движении как стиле жизни был дан следующий комментарий во время "разговора" в ICQ.

«Участница: Мы не становились НС <национал-социалистами (П.Л.)> мы просто такими родились.

П.Л.: А ты точно уверена, что не становились?

Участница: Да на все 100%.

П.Л.: Просто должно же быть что-то общее у вас :) отчего вам стал близок этот образ мысли?

Участник: Такая новая порода людей, может, из-за радиации :-) Тут

не только образ мысли, это еще стиль поведения, речи, жесты, мимики, физиогномика...

П.Л.: Кстати, можно вопрос на терминологию :)

Участница: Нужно.

П.Л.: Можно ли назвать вас скинхедами... в том смысле – насколько правомерно?

Участница: Это максимально не-правильно. Нас нельзя называть скинхедами, хотя многие представители вышли из среды скинхедов. Так как скинхеды – это внепартийное, децен-

тализованное движение, не претендующее на участие в большой политике, вдохновленное американскими и европейским неонацистами, предложившими идею сопротивления без лидера, когда на НС-движение оказывалось слишком большое давление".

Данный диалог демонстрирует, что движение представляет собой формальное объединение неформальной группы людей, близость которых обуславливается стилем жизни, манерой поведения, а не только формальной солидарностью.

чаях идеология оказывается подчиненной другим элементам групповой деятельности⁵.

Заметим, что сделанный вывод не нов. Еще в конце 90-х Т. Б. Щепанская в своем исследовании молодежного активизма поставила под сомнение важность идеологии как связывающего группу элемента. По ее мнению, намного более значимыми являются особенности стиля жизни участников движений. "...Лишь немногие в каждом из сообществ способны связно изложить его идеологию, так что ее вряд ли можно рассматривать как действительно консолидирующий фактор... В качестве объединяющих факторов <представители движений – П.Л.> указывают особенности жизненного стиля, «отличающие» людей и атмосферу данного сообщества от «всех остальных». Возможно, в урбанизированном мультикультурном социуме стиль становится более значимым, чем идеология, фактором консолидации" [Щепанская. 1999]. Однако стоит заметить, что в поле зрения Щепанской находились преимущественно представители радикальных и максимально неформальных движений: анархисты, нацболы. Говорить о полном подчинении идеологии стилевым особенностям в лояльных власти движениях я бы не рискнул из-за явного недостатка информации. Отнесемся к приведенному суждению как к вполне правдоподобной гипотезе, нуждающейся в дополнительной проверке.

Причины вступления в движение

Прежде чем подробно описать каждую из основных причин вступления в движение, нужно обозначить некоторые общие рамки этой темы, намеченные самими активистами.

⁵ П. Быстров, анализируя молодежные движения Санкт-Петербурга, отмечает, что "молодежные отделения правых и центристских партий, <...> используя терминологию М. Вебера, живут «с политики», в то время как деятельность современного комсомола и левых молодежных общественно-политических организаций, <...> строится в основном на добровольных началах, или, по М. Веберу, «для политики» [Быстров, 1999].

Так, прежде всего вступление в движение объясняется общим стремлением людей со схожими взглядами к объединению. Вместе интересней, легче, проще добиться своих целей. Молодежь в данном случае – не исключение.

“...Не только молодежь вступает в различные движения, но и «не молодежь» стремится к объединению. Возьмите, к примеру, всевозможные ассоциации, советы, партии, клубы людей по интересам, социальному статусу, религии и т. п.” (ОД, МГЕР).

“Человеку свойственно искать единомышленников. Особенно русскому – у нас все коллективное: община, колхозы, сообразить на троих, мобильная группировка, организация, сообщество и т. д.” (ОД, “Красный блиц-криг”).

В таком контексте вступление в движение определяется как естественное, рутинное действие. Но вместе с тем это вступление, участие в акциях молодежного движения воспринимается как определенный поступок, на который нужно решиться – хотя бы уже потому, что такое участие требует времени и сил. И, следовательно, это решение подходит далеко не для всех.

“В движение идут беспокойные энтузиасты, ищущие себя, наверное, так... которым хочется нового, с более высокими запросами, готовые к сложностям” (ОД, “Наши”).

Выделенные два момента сочетаются в логике активистов следующим образом: стремление объединиться, соотноситься с определенной группой присуще каждому человеку. Но реализуют его на практике лишь люди, сумевшие найти не только единомышленников, но и силы для объединения.

Анализ ответов респондентов позволяет выделить четыре базовых мотива вступления в молодежное движение: идеологический, эгоистический, развлекательный и мотив саморазвития. Все эти четыре типа мотивации связаны с установкой на изменение, и это их объединяет. У кого-то доминирует желание изменить собственную жизнь, чего-то добиться и чему-то научиться, сменить наскучившую обстановку. Кто-то нацелен на более масштабные задачи: изменение общества, труд на его благо, смена действующего политического режима. Для различения четырех мотивов используются два основания, заданные следующими дихотомиями.

- Акцент на индивидуальное, личное vs акцент на групповое, коллективное. В первом случае молодой человек вступает в движение, руководствуясь прежде всего собственными интересами, тогда как во втором большую роль приобретает групповая, коллективная составляющая.
- Стремление к абстрактному, долгосрочному, масштабному благу vs стремление к конкретному, ситуативному благу.

Таким образом, на пересечении выделенных осей формируются четыре ячейки с определенными характеристиками, каждой из которых соответствует свой идеальнотипический мотив. Можно сказать, что каждому мотиву адекватен обобщенный тип активиста. Необходимо, однако, понимать, что схема представляет собой исключительно анали-





Рис. 1. Взаимосвязь основных мотивов вступления в движения

тический конструкт, позволяющий разобраться в сложном переплетении различных мотивов, которые могут присутствовать с различной степенью выраженности даже у одного отдельно взятого участника молодежного движения. О множественности мотивов говорят сами участники дискуссий.

“Так мотивация у каждого своя: кто-то ищет халяву (например, поездки в Москву), кто-то – вторую половинку, кто-то ищет общение и друзей, кто-то понимает, что это его шанс попасть куда-то выше, кто-то хочет просто зарабатывать деньги, кто-то приходит со своим проектом и реализует его” (ОД, “Наши”).

“...Молодым людям нужно как-то себя реализовывать. Так вот именно поэтому в молодежные движения приходит такая разная молодежь: кто-то с карьерными устремлениями, кто-то идет следом за своими друзьями, кому-то просто не хватает общения (не находит взаимопонимания в своем круге общения), кого-то привлекает относительно высокий (высокий относительно современных молодежных тусовок в целом) «градус», если так можно выразиться, патриотизма” (ОД, “Местные”).

Идеологический мотив

Молодежь, для которой главной причиной вступления в движение является именно принятие его целей и установка на последующую активную деятельность по их реализации, отличает интерес к политике и проблемам, решать которые это движение призвано. Очень важно, что активист такого типа усваивает и “пропускает через себя” идеологию движения. Он воспринимает ее как личную позицию, как свой образ мышления, а не как внешние идеи, с которыми он в принципе согласен.

“Ты получаешь удовольствие от того, что в нашей стране что-то изменилось (в лучшую сторону) благодаря тебе и твоим товарищам” (ОД, “Наши”).

“Меня очень волнует экология. Несмотря на то, что район, в котором я живу, считается достаточно благоприятным (с экологической точки зрения), у нас были и есть проблемы” (ОД, “Местные”).

“ВДПНИ люди идут потому, что их не устраивает миграционная политика РФ и волнует нацвопрос во всех его проявлениях; в НБП – потому что не устраивает власть и политика, ею проводимая, и так далее” (ОД, ДПНИ).

В оппозиционных движениях идеологический мотив выражен намного сильнее, нежели в движениях, поддерживающих существующую власть. Идея протеста, борьбы пропитывает практически всю дискуссию или интервью.

“В моем родном городе уж очень стало много всяческих выходцев из южных республик, и тогда в мой разум начали вкрадываться мысли, что пора что-то делать. <...> Я вступил в надежде что-то изменить, и я надеюсь, что все же что-то смогу поменять” (ОД, ДПНИ).

“Спокойно смотреть на то, что презик [президент] делает со страной, больше не было сил. Хотелось как минимум – быть в команде единомышленников, как максимум – попытаться свалить режим” (ОД, Смешанная 1).

Для многих представителей оппозиционных групп характерна такая позиция: пока у руля находится нынешняя власть, невозможно всерьез задумываться о личных, частных проблемах. Однако часто между строк (особенно это характерно для относительно возрастных, более вдумчивых информантов) читается понимание того, что действительные перспективы у оппозиции весьма неопределенны.

“Информант: Абсолютный успех – это победа евразийских идей, построение Империи и многополярного мира (практически не шучу :)) <...>

П. Л.: Вот вы оговариваетесь: «не шучу» – почему? У меня закрадывается сомнение, что вы уверены в своих силах и успехе.

Информант: Потому что на сегодняшний момент это нельзя назвать близкой целью. Цель есть, но абсолютной уверенности в том, что она будет достигнута, нет (не от сомнения в собственных силах, а в силу оценки нынешней ситуации)” (ОИ. ЕСМ).

Впрочем, некоторые активисты демонстрируют революционный энтузиазм, и иногда невозможно понять, что скрывается за их высказываниями: показной пафос или ограниченность и недалекость.

“Информант: Запасы нефти и газа – истощаемы, а мы их продаем за рубеж в огромном количестве. Новые же месторождения не разведывающая. <...> В общем, скорее всего, возникнет кризис, возможно, в ближайшем будущем. А мы, революционеры, этим с удовольствием воспользуемся! Уловил связь?

П. Л.: То есть вы рассчитываете на удачу? Если возникнет кризис, то мы им воспользуемся?



Информант: Что значит «если»? Он должен возникнуть априори. <...> Кстати, заметь: власть боицца нацболов, и даже запретила НБП – это неслучайно, она ясно понимает, что мы можем действительно прийти к власти.

П. Л.: Я могу более открыто переформулировать вопрос. Что важнее: власть у себя в руках или благосостояние народа?..

Информант: Если власть будет у нас в руках, то благосостояние народа мы обеспечим! Значит, важнее власть!

П. Л.: А если власть одумается или к ней придете не вы, но те, которые думают... то есть вероятность, что вы успокоитесь?

Информант: О чем думают? О своем кармане? Мы не успокоимся никогда.

П. Л.: Тогда, значит, вам не благосостояние нации важно, а власть :)

Информант: Это ты опять перешел к вопросу о целях и средствах! <...> Первичное – приход к власти, вторичное – благосостояние народа.

П. Л.: Ну а если у народа будет благосостояние и без вашего прихода к власти?

Информант: Без нас у народа благосостояния точно не будет, так как современную власть интересует только собственное благосостояние, Куршавель, бабки, «Феррари». А народ она считает своими холопами – и соответствующе с ними обращается!

П. Л.: Ну, я же не про современную власть спросил, а про благосостояние народа...

Информант: Так тебе не кажется, что пока не сменишь власть, благосостояние народа не сможет измениться? Ведь власть имущие не собирающая делицца доходами от продажи ресурсов! <...>

П. Л.: Вопрос был не об этом :) Вопрос был о том, что если благосостояние изменится, вне зависимости от того, кто будет у власти, но не вы... есть вероятность, что вы перестанете стремиться к власти?

Информант: Ты мне про Ерёму, я тебе про Фому! Объясняю, что благосостояние народа не изменится в лучшую сторону, если мы не придем к власти".

Мотив саморазвития

Второй мотив также предполагает стремление к "идеальному", долгосрочному благу, однако является более индивидуалистичным. В логике данного мотива – не только поддержка идей движения, но желание развиваться, получать новые знания, опыт, "оснащение" для дальнейшей деятельности на благо общества. Другими словами, в отличие от идеологического мотива, где во главу угла ставится непосредственно коллективное благо (общества, нации, государства), мотив самосовершенствования подразумевает развитие собственных способностей для достижения общего блага.

Для молодежи, доминирующим мотивом которой является стремление к саморазвитию, ключевая цель нахождения в движении – приобретение профессиональных качеств, которые затем можно направить на служение обществу. Движение в этом случае становится только средой, необходимой для такого развития. Идеологическая составляющая движения в данном случае – лишь вектор, помогающий молодому человеку выбрать подходящую организацию.

“Мне давно была интересна именно социальная роль молодежи (помогать старикам, пенсионерам, детдомам), я искала лишь площадку для реализации. Политическая составляющая для меня имела наименьшее значение <...> фактически, да, могла быть другая <организация>, но не любая, потому что в какую-нибудь криминальную я бы не пошла” (ОД, “Новые люди”).

“А наши «высокие» цели – не такие уж и высокие. Простые жизненные ценности нормального человека. Поэтому достижение их лишь улучшает повседневную жизнь...” (ОД, “Местные”).

Еще одним вариантом мотива саморазвития можно считать позицию, часто называемую “разумным эгоизмом”⁶, согласно которой человек действует в соответствии с личной выгодой. При этом особое внимание в такой логике уделяется поступкам, на первый взгляд, нерациональным, связанным с действием на благо других, бескорыстием, самопожертвованием, которые, однако, оказываются выгодными в долгосрочной перспективе, при накоплении символического капитала.

“Любой человек, если он хочет, чтобы его любили и уважали, а он, соответственно, рос (в компании, в обществе, городе, на карьерной лестнице, в искусстве, политике и т. п.), то он должен делать что-то для других” (ОД, МГЕР).

“Эгоизм – составляющая черта любого человека. Без эгоизма невозможно развитие личности. Но надо понимать, что бывает «больной» эгоизм (стремление к наживе любой ценой) и эгоизм «здоровый» (катализатор развития личности). Из «больного» эгоизма вырастает «больной» карьеризм, то есть стремление заполучить тепленькое местечко несмотря ни на что (в том числе и идти по головам). Из «здорового» эгоизма, соответственно, берет начало «здоровый» карьеризм, то есть стремление развиваться и быть полезным. <...> Карьеризм – это нормально, но только такой, который выше я окрестил «здоровым». Именно такой карьеризм (стремление быть полезным своему государству и обществу) присущ большинству активистов МГЕР, в том числе и мне” (ОД, МГЕР).

Необходимо отметить, что мотив саморазвития наиболее сильно выражен у представителей движений – приверженцев нынешнего политического курса. Так, например, в ходе дискуссии с представителями “Наших” неоднократно приводилось и обыгрывалось высказывание В. Якеменко.

“Не думайте, в общем, о стране, а думайте каждый о себе. А из ваших маленьких судеб сложится успех целой страны» (с) Василий Якеменко” (ОД, “Наша”).



⁶ Истоки подобного взгляда на жизнь в обществе можно найти в философии Спинозы, Гоббса. Также можно сказать, что целерациональное действие, по Веберу, основывается именно на позиции разумного эгоизма.

Здесь идея общественного блага как суммы благ каждого конкретного человека фактически заложена в идеологию движения. Однако в этом случае очень тонкой становится грань между мотивом саморазвития для блага общества и эгоистическим мотивом, подразумевающим вступление в движение ради собственной выгоды⁷.

Эгоистический мотив

Нацеленность на “материальное” (а не “идеальное”), причем ситуативное благо, на выгоду лично для себя отличает эгоистический мотив от мотива саморазвития. Движение воспринимается только как ресурс для достижения корыстных целей. Такого активиста не увлекают “высокие идеалы” и устремления движения. Подобные молодые люди вступают преимущественно в организации, предоставляющие максимальный спектр возможностей и различных благ. Эти блага могут быть самыми разными: кого-то больше прельщает “халява” (бесплатные билеты, легкие заработки, поездки и т. д.), кого-то – защита со стороны движения.

“У меня знакомый мальчик, который изначально «хотел бить скинов, а движение чтоб отмазывало»” (ОД, “Наши”).

Кто-то выбирает блага с расчетом на долгосрочную перспективу: стажировки, образовательные программы.

“У некоторых – амбиции. Всегда были такие, кто за счет общественных инициатив пытался выбиться наверх” (ОД, “Местные”).

“При этом ты получаешь лично возможность стажироваться, посещать тренинги (естественно, бесплатно), встречаться с известными людьми. И возможность трудоустройства в политические структуры, карьера” (ОД, “Наши”).

Стоит отметить, что эгоистический мотив воспринимается большинством опрошенных негативно. Редко кто из участников движений открыто говорит о стремлении получить те или иные “бонусы”, чаще всего упоминания о личных мотивах встречаются в контексте разговора о саморазвитии на благо общества. Непросто признать, особенно среди своих единомышленников, что идеи движения стоят для тебя на втором месте после собственных корыстных целей.

⁷ Здесь во весь рост встает проблема этической и моральной оценки поступков. На мой взгляд, проведение параллелей между эгоизмом и карьеризмом, а также языковая игра с дихотомией “здоровый – больной” (что по сути является замещением весьма субъективных категорий “хороший – плохой”) свидетельствует о внутренней противоречивости и зыбкости построений активистов. Различение между положительной и отрицательной оценкой действия лежит во внутреннем осознании мотива действия.

В данном контексте интересен взгляд на теорию разумного эгоизма, который приводит А.А. Гуссейнов: “Она сводила моральную оценку к выгоде, в результате чего сама моральная оценка становилась излишней или, что одно и то же, практически не работающей. <...> Человеческие действия, поскольку они санкционируются им самим, реализуют его умысел и желания, поскольку они есть действия этого человека, по определению являются эгоистическими. И в то же время они, поскольку они оцениваются, получая тем самым некое идеальное обоснование, заключают в себе нечто такое, что выходит за рамки их эгоистического содержания. Глубоким заблуждением является мнение, будто отказаться от бескорыстия индивиду также легко, как невозможно вытравить в себе эгоистическое начало. На самом деле одно без другого не существует – ни в логически последовательной мысли, ни в реальном человеческом опыте” [Гуссейнов, 2001].

Развлекательный мотив

Четвертый мотив предполагает нацеленность на конкретное благо при общей ориентации на других людей: в движение вступают ради общения, ярких ощущений, новых знакомств, хорошего времяпрепровождения. Внешний эффект и “своя тусовка” имеют в этом случае намного большую значимость, чем какие-то неясные долгосрочные перспективы и идеи. Данная мотивация чаще встречается среди более молодых активистов.

“Сначала было просто любопытство, раньше я не состоял в подобного рода организациях. А потом затянуло – это действительно интересно, такой опыт общения практически нигде больше не получишь” (ОД, “Местные”).

“В жизни не хватает чего-то острого, чего-то, будоражащего кровь” (ОД, “17-й вагон”).

“Хочется новых знакомств, новой обстановки” (ОД, “Наши”).

“Молодежь вступает в различные молодежные организации, дабы «хорошо провести время». Мы любим проводить время со своими друзьями... А друзья – это те, кто нас понимает... наши единомышленники. А где таких найти? В молодежных организациях” (ОД, МГЕР).

Подобный мотив характерен для участников не только лояльных власти движений, но и протестных. Протест как таковой окружен в сознании молодежи своеобразным романтическим ореолом, “драйвом”⁸.

“Нацболы всегда полны романтизма и неординарности, они не боятся последствий, если верят, что их дело – правое <...> Зависит от возраста. 15-летние лимоновцы действительно хотят «быть против», самоутверждаясь таким образом, а люди состоявшиеся, со своей точкой зрения в протестные движения идут именно ради противостояния конкретным силам, достижения определенных результатов” (ОД, НБФ).

“В 15–19 лет у многих в голове совершенно отсутствует какая-либо четко оформившаяся система взглядов – любых взглядов, даже о том, «что такое хорошо, что такое плохо». Большинство приходят в период каких-либо массовых протестов, кризисов. В том числе можно это с некой долей вероятности списать на юношеский максимализм” (ОИ, бывш. НБП, сейчас – “Вперед”).

Получили то, что хотели

Разговор о том, почему молодые люди идут в молодежные движения и организации, что именно они хотят там получить, резонно продолжить разговором о том, что же они в действительности получают, о возможностях, которые предоставляют им движения. Участники дискуссий часто говорят о движении именно как о среде, помогающей им реализовать свои цели.

⁸ На схожий мотив вступления в НБП определенной группы молодежи указывает П. Данилин в своей книге. “Это давало возможность потусоваться, получить адреналин, посидеть в бункере, почувствовать себя молодыми лениными, наконец. При этом никакая идеология им была не нужна. Главным для них был круг общения” [Данилин, 2006. С. 174].

Реализация и поддержка политических и общественных идей

Политические и общественные идеи являются значимой составляющей любого движения. Здесь можно говорить о совмещении стиля жизни и идеологии – как формы и содержания.

“Действовать вразрез с идеологией движения, при этом оставаясь в рамках этого самого движения, несколько проблематично. А если душа твоя не согласна с «высокими» целями, то ничего не получится” (ОД, “Местные”).

Особую значимость идеологический компонент обретает в оппозиционных движениях, когда нахождение в движении не может принести личной выгоды.

“Я убеждена, что, не имея идеи, люди не будут сидеть за партию в тюрьмах, не будут отдавать свои жизни и здоровье. К тому же они отдают это не партии, а остальным людям, за которых борются” (ОИ, НБП).

В то же время движение оказывает поддержку, помещая протест в институциональные рамки, что очень важно, так как в одиночку значимых результатов добиться нельзя.

“Если кто-то просто ведет борьбу на улице – хорошо, но это отправная точка, надо к большему стремиться, не ограничивать себя просто попытками снизу что-то изменить” (ОД, ДПНИ).

Опыт и знания

Одним из наиболее значимых позитивных моментов нахождения в движении является возможность для молодежи получить серьезный жизненный опыт, а также знания и навыки: умение разрабатывать и реализовывать проекты, публично выступать, работать с людьми, контактировать со СМИ.

“Работая в движении, посещая дополнительные курсы, люди приобретают новые навыки, которые простой вуз дать не может. Помощь <движения> в основном косвенная – в виде полученных знаний и опыта” (ОД, “Наши”).

“Это уникальный опыт, <...> – я научился общаться с людьми, не стесняюсь, рождать креатив, отлично общаться с журналистами, познал методы так называемых «уличных войн»” (ОД, “17-й вагон”).

“<Движение> помогает, но не в смысле блага, а как приобретение опыта” (ОД, “Оборона”).

Новый опыт и знания, в свою очередь, оборачиваются более явными “бонусами”: они повышают шанс на реализацию собственных идей или удачное трудоустройство после выхода из движения. И здесь опять встает непростая проблема определения границы между мотивом саморазвития (получаемым опытом и знаниями) и эгоистическим мотивом (восприятие движения только как ступеньки в карьере). Ведь опыт и знания можно использовать для достижения личных, корыстных целей, так же как карьеру можно строить с использованием ресурса молодежных движений, основываясь на стремлении служить обществу.

Ступень в карьере и реализация своих идей

Карьерные перспективы участников молодежных движений можно рассматривать в нескольких аспектах. Первый аспект – это возможность реализации собственных идей и проектов при поддержке и в рамках движения. Он больше всего связан с опытом и знаниями, получаемыми от участия в движении.

“Я предложила заниматься донорством крови – написала проект, поговорила с врачами, с активистами, а потом и с лидером. Сейчас проект уже запущен...” (ОД, РУМОЛ).

“Открыть медицинское направление и с единомышленниками просвещать молодежь по медицинским вопросам. И отбирать думающих студентов медрес для стажировок в лучших клиниках страны и продвижения их на руководящие должности в медицине” (ОД, “Наши”).

Второй аспект – возможность развития карьеры, в частности, собственного дела (бизнес-проекта), независимо от движения.

“...Возможность сделать что-то самому, что, возможно, потом станет твоим бизнесом (есть отличные примеры кадровых агентств, магазинов, интернет-проектов)” (ОД, “Наши”).

“Предлагают запустить свой собственный бизнес (на госденьги, кстати!!!)” (ОД, ГС)

Третий аспект – возможность построения политической карьеры, перехода в “большую” политику из молодежной.

“Молодежное движение – это кузница кадров. Поработав в нем, освоившись, добившись успеха, одновременно в подробностях узнаешь и внутреннюю «кухню» партии, в которую собираешься вступить” (ОД, МГЕР).

“Особой карьеры в молодежной политике не сделаешь (депутатские места нескольких молодежных лидеров – исключение), тем более в оппозиционной. Но полностью этот фактор исключать нельзя” (ОИ, “Левый фронт”, бывш. НБП).

В ходе дискуссий все эти варианты часто упоминались вместе – как различные способы реализации одной цели: саморазвития и работы на благо общества. Однако некоторые дискуссионты (из числа участников проправительственных движений) прямо говорили о том, что они используют ресурс этих движений в своих личных целях, – так же, как власть использует молодых людей.

“Ну, использует нас власть, а мы используем ее в ответ в своих молодых амбициозных целях. Вот основная суть молодежной организации, которая становится ясна всем, кто посвятил ей большое количество времени и энергии :))”

(ОД, “Гражданская смена”).

Активисты протестных движений открыто осуждают ценности “обывательской потребительской жизни”, желание “хорошо устроиться”. Здесь стремление попасть во властные структуры обосновывается желанием получить возможность влиять на политику в стране, заняться решением насущных проблем. При этом большинство понимает, что политические амбиции в настоящее время могут быть реализованы только “избранными” – преимущественно из числа прокремлевских движений.



На отсутствие у активистов движений перспектив на современной политической арене в России указывает П. Данилин. "В нашей стране... создание любой молодежной организации рано или поздно упирается в вопрос о перспективах. Какой мо-

жет быть рост в партии-однодневке, созданной для участия в текущих выборах? Там бы самому начальству успеть что-нибудь «поиметь»!.. Какими бы ресурсами партия ни обладала, не будучи единственной существующей в стране... никто не может

гарантировать того, что она останется достаточно сильной в следующем парламентском цикле. Финансы у партии есть только здесь и сейчас. И «разбазаривать» их на воспитание молодежи она не станет..." [Данилин, 2006. С. 210].

Альтернатива праздному времяпрепровождению: контакты, друзья и связи

В ходе дискуссий часто говорилось, что молодежное движение представляет собой альтернативу безделью, бесполезному времяпрепровождению.

"Многие молодые люди не работают, пока учатся в школах и университетах. Как провести свободное время? Банка пива и пара таких же человек рядом с тобой на лавке... Альтернатива многим забить свободное время, но сделать его более целесообразным, насыщенным – вступить в движение" (ОД, "17-й вагон").

Молодые люди нуждаются в моральной поддержке и ощущении своей востребованности. Движение часто берет на себя те функции, которые обычно выполняют другие социализирующие институты: семья, учебные заведения, двор.

"В Московской области нечего делать. Если у тебя нет головы на плечах, то ты прекрасно себя чувствуешь, когда тратишь свою жизнь на распитие алкогольных напитков и / или употребление других веществ растительного происхождения. Но в иной ситуации – некуда податься. Так вот наше движение дает молодым людям альтернативу..." (ОД, "Местные").

"...Это организованная альтернатива тусовкам на улице, возможность чему-то научиться, кому-то помочь" (ОД, "Наши").

Утрируя ситуацию, можно сказать, что уличная тусовка (со знаком минус) замещается тусовкой "молодежки" (со знаком плюс). В этой связи немаловажным достоинством новой среды оказывается расширение социальной сети, знакомство с интересными людьми. Об этой характеристике "молодежек" некоторые говорят в сугубо прагматическом ключе, акцентируя внимание на выгоды новых знакомств, приобретаемых во время нахождения в движении.

"Активные молодые люди тут же засвечиваются как минимум у себя в районе – это связи, причем хорошие связи" (ОД, "Местные").

"Для меня это источник связей, которые могут пригодиться мне в дальнейшей жизни: в реализации своих проектов или в поиске работы" (ОД, "Гражданская смена").

Другие же подчеркивают не столько "ресурсный" аспект, сколько ценность самой возможности пообщаться с интересными людьми, расширить круг знакомых, найти друзей.

"Мне очень понравилась атмосфера мероприятия, привлекла возможность пообщаться с интересными людьми (в форуме участвовал Михаил Леонтьев, Антон Сихарулидзе)" (ОД, "Местные").

“Пожалуй, это самый большой плюс движения: огромная социальная сеть, тысячи знакомых во всех городах страны со схожей системой ценностей” (ОД, “Наши”).

Хотя о расширении связей и контактов говорили прежде всего представители лояльных власти движений, для представителей протестных движений этот фактор значим не меньше. Пожалуй, здесь общение с единомышленниками даже еще более важно: общие протестные идеи, борьба, противостояние власти, непонимание и неприятие идей движения со стороны родственников и знакомых (бывших друзей) жестко задают рамки “мы”-группы и служат сильным объединяющим началом. Однако здесь связи перестают восприниматься как весомый ресурс, который можно использовать для построения карьеры.

“<Отношения> не просто дружеские – братские. Не со всеми, конечно, идеалов ведь не бывает, но в большинстве своем именно так. Всегда помогали и поддерживали друг друга, <...> как у мушкетеров. Единство объясняется очень просто – одно ведь дело делаем. Более того – отличное дело!” (ОИ, бывш. НБП)⁹.

“МГЕР – да. Вот стал тут парень депутатом и паровозом всех за собой поволок, кого хотел. Это да, это связи. А тут... а тут всех вместе могут только посадить:)” (ОИ, НБП). ■

(Окончание следует)

Литература

- Данилин П. Новая молодежная политика 2003–2005. М.: Издательство “Европа”, 2006.
- Быстров П. Молодежные общественные организации Санкт-Петербурга: роль на политической сцене (1986–1996) // Молодежный Петербург: движения, организации, субкультуры. СПб, 1997. Цит. по <<http://subculture.narod.ru/texts/book1/bystrov.htm>>
- Гусейнов А.А. Закон и поступок (Аристотель, И. Кант, М.М. Бахтин) / Сектор этики Института философии РАН. Этическая мысль. Вып. 2. М.: ИФ РАН? 2001. Цит. по <<http://ethics.iph.ras.ru/em/em2/1.html>>
- Топорова А. “Нацболы” в Санкт-Петербурге: образы и повседневность // Молодежные движения и субкультуры Санкт-Петербурга (социологический и антропологический анализ). СПб.: “Норма”, 1999. С. 117–127. Цит. по <<http://subculture.narod.ru/texts/book2/toporova.htm>>
- Щепанская Т.Б. Антропология молодежного активизма // Молодежные движения и субкультуры Санкт-Петербурга. СПб.: “Норма”, СПб., 1999. С. 262–302.
- Яковлев И., Рышклина Ю., Лоскутова Е. и др. Молодежные политические организации: Программы и люди. М.: РОО Центр “Панорама”, 2007. Цит. по <<http://scilla.ru/works/knigi/molprog.pdf>>

⁹ Интересно отметить, как в высказывании респондента совмещаются прошедшее и настоящее время. С юридической точки зрения НБП больше не существует, что и пытается подчеркнуть респондент прошедшим временем, однако употребление настоящего времени в конце высказывания говорит о том, что фактически движение (или какая-то его часть) продолжает свою деятельность.



W
e
e

А. Ослон

Пятый элемент.

Смыслы и горизонты Фонда “Общественное мнение”

У меня растут года, скоро мне семнадцать
Кем работать мне тогда, чем заниматься?!

В.В. Маяковский

Начиная с 1992 года, 15 июля Фонд “Общественное мнение” празднует своего рода день рождения, хотя как юридическое лицо Фонд был зарегистрирован раньше – в сентябре 1991 года. Но именно 15 июля 1992 года ФОМ-коллектив оказался в пустых комнатах детского сада № 629 на Обручева, 26-а, и именно с него началась реальная ФОМ-история.

Время бежит, и вот уже наступает шестнадцатая ФОМ-годовщина. Дата вроде не круглая, не юбилейная, но очень важная, так как впервые мы будем отмечать день рождения не в детском саду. Да-да! Академия наук, в чьем ведении был сад, обменяла его на земельный участок и передала властям Москвы, которые, в свою очередь, предложили ФОМу “выйти вон”.

Все, конечно, понятно: в 90-е годы в Москве детсады растащили и распродали, но сейчас другие времена, да и бэби-бум случился – они снова нужны. Вот только ФОМ, который 15 лет удерживал на плаву ставший родным детский сад – ремонтировал, оснащал, да и просто содержал во времена, когда Академия просто бросила его

на произвол судьбы, – остался, как говорится, “с носом”.

15 июля 2007 года во дворе детского сада ФОМ-день отмечался в пятнадцатый раз, и почему-то было предчувствие, что что-то заканчивается, да и природа разбушевалась – во время праздника разразилась сильнейшая гроза, гремел гром и сверкали молнии. А уже в конце августа нам было “указано на дверь” и надо было решать, не только где, но и как жить дальше.

Казалось бы, вполне житейская задача смены помещения поставила принципиальную дилемму: либо воспроизвести в другом месте ФОМ-существующий, либо конструировать в новом пространстве ФОМ-обновленный. Решение надо было принимать быстро, не откладывая.

Как известно, в состоянии стресса иногда совершаются самые немыслимые поступки (некоторые считают, что в этом состоит благотворное влияние стресса). Так вот, в тот момент внешнее принуждение к смене офиса совпало с внутренним ощущением необходимости осмысления, на каком этапе находится ФОМ и каким должно стать ФОМ-развитие в ближайшем будущем.

Ниже описана общая схема тогдашних размышлений, приведших в конечном счете к выбору пути на ФОМ-обновление. И сейчас ФОМ встречает начало своего семнадцатого года в новом офисе, достаточно отчетливо понимая характер и смысл следующего этапа своего существования.

Анализ ФОМ-истории приводит к интересной нумерологической закономерности: каждые четыре года сущность деятельности ФОМа несколько менялась, и эти “четырёхлетки” разделялись своего рода “переломными моментами”¹ (четко выделить их можно, конечно, только задним числом, в ретроспективе).

Всего таких “четырёхлеток” было четыре, и они составляют уже сложившуюся конструкцию сегодняшнего ФОМа, так как каждая из них не просто оставляла свой след в памяти и документах, но и передавала на следующие этапы наработанные методики и инструменты исследований, бесценный опыт, знание тонкостей и деталей, язык взаимопонимания и внутреннюю ФОМ-культуру.

Эти четыре “четырёхлетки” – своего рода четыре элемента, возникавших последовательно, но сосуществующих в настоящем одновременно. И они предопределяют всей своей логикой смысл и содержание Пятого элемента.

Первый элемент: “мы проводим опросы, и этим все сказано” – 1992/1995

“Переломный момент” 1992 года – своего рода “большой взрыв”, положивший начало ФОМ-истории: развод, разрыв, расставание с ВЦИОМом (тогда – всесоюзным), переезд в детский сад на улице Обручева, начало самостоятельного ФОМ-существования “с чистого листа” в июле 1992 года (подробнее о тогдашних событиях – на с. 73).

Миссия – ФОМ выполняет репрезентативные опросы населения на любые темы для любых заказчиков.



Тематика – политическая социология, изучение аудиторий масс-медиа, маркетинговые исследования для бизнес-структур, исследования образа жизни для аналитических организаций.

Рыночная позиция – пристальный интерес к фактически неизвестной в России практике опросов предопределял востребованность ФОМа и актуальность ФОМ-исследований.

Конкурентное преимущество – владение методиками проведения репрезентативных опросов населения.

Характер организации – предпринимательский.

Ценности – опросы общественного мнения как одна из важнейших демократических идей.

Интеграция коллектива – высокий уровень энтузиазма.

¹ Здесь имеется в виду смысл этого выражения в духе Малькольма Гладуэлла, показавшего в своей книге “Переломный момент: как незначительные изменения приводят к глобальным переменам” (М.: ИД “Вильямс”, 2006), как микрообстоятельства могут порождать социальные эпидемии, например такие, добавлю я от себя, как ФОМ.

Вот как я описывал в 2002 году свое видение этой давней истории в одном из вариантов предисловия к сборнику “Десять лет социологических наблюдений”, изданном к ФОМ-десятилетию.

Однажды летом, в час небывало жаркого полудня, в центре Москвы, на Никольской улице, от старинного и довольно обшарпанного четырехэтажного здания отъехал небольшой крытый грузовичок с погруженными в кузов несколькими конторскими столами, стульями и тумбочками. Это был день 15 июля 1992 года, когда полтора десятка бывших сотрудников Всесоюзного центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) навсегда покинули стены этого знаменитого в те времена социологического института, чтобы начать новую жизнь под именем Фонд “Общественное мнение”. Грузовичок ехал по пыльным московским улицам на край города и увозил горстку социологов от уже налаженной жизни, от уже приобретенных статусов, от, наконец, устойчивой зарплаты в неизвестность, в только что арендованные две пустые огромные комнаты бывшей ясельной группы детского сада на улице Обручева.

С тех пор прошло 10 лет. Но каждый год в Фонде “Общественное мнение” в середине июля происходит праздник в память о “дне исхода” и каждый год заново переживается уже ставший историческим прецедент “ухода из дома”, разрыва с прошлым, начала выстраивания собственного пространства и времени.

Каждый год основатели Фонда с коллегами и друзьями заново “проигрывают” давнюю драматическую ситуацию, но уже не как реальную и критическую, а как пережитую и символическую. По прошествии времени все труднее воссоздавать в воображении детали “бракораз-

водного процесса”, наполненные эмоциями, страстями, подозрениями и обидами. Даже самые яркие моменты тех событий тускнеют и становятся все более расплывчатыми.

Ведь Фонд “Общественное мнение” отпочковался от ВЦИОМа на границе 91–92 годов в атмосфере тотального слома советского социального порядка. Для описания той уникальной социальной ситуации можно было бы использовать метафору социализации, уподобить тогдашнее российское общество ребенку, для которого пришло время освоения и активного воспроизводства социокультурного опыта. Если бы не одно “но”: тогда происходило и производство этого опыта. Поэтому все были одновременно и взрослыми, и детьми. И у каждого, “как у взрослого”, происходила адаптация и выработка новых жизненных стратегий, но и в каждом, “как у ребенка”, происходило освоение и присвоение внешнего, заимствованного, только что впервые увиденного, услышанного, как бы понятого. И не было тогда умудренных, знающих больше и более опытных, и не было времени основательно уяснить новые социальные знания, привыкнуть к ним, и не было традиций, за которые можно было бы как за спасательный круг хватиться и удержаться.

Вот пример. Где-то в первой половине 1991 года я шел на работу и у метро “Площадь революции” в киоске купил “примерный устав товарищества с ограниченной ответственностью”. Достаточно было десяти минут, чтобы прочитать пять-шесть страни-

чек. И, подходя к зданию ВЦИОМа, я уже “знал”, как следует реформировать любимую (до “дня исхода” было еще далеко) организацию. Тогда само слово “реформа” было своего рода паролем, оно было у всех на устах и, конечно, основная связанная с ним интенция состояла в том, чтобы вырваться из-под опеки государства, уйти от контроля начальников, стать свободными и самостоятельными. Надо сказать, что сама мысль об организации без вышестоящего начальства, без вхождения в строгую государственную иерархию была в те времена невероятной, феноменальной, революционной. И только что впервые узнанные волшебные слова “товарищество с ограниченной ответственностью” звучали как пленительная мелодия. Но, разумеется, разные люди слышали эту мелодию совсем по-разному, и отнюдь не для всех она звучала именно так.

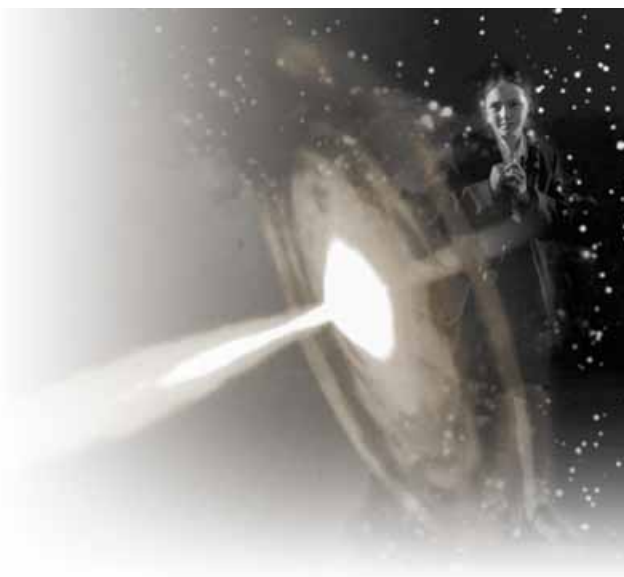
В течение примерно 91-го года команда единомышленников, родившаяся в 88-м как “дитя перестройки” и занятая самым-самым интересным делом – изучением общественного мнения, раскололась. Вначале разлад проходил по линии, как проводить реформу, но затем разные точки зрения стали вести к разным стилям деятельности и поведения. Далее события развивались как тысячах государственных организаций того времени: “полудети-полу-взрослые” (в описанном выше смысле) ссорились и расходились.

Вот с таким настроением отколовшиеся от ВЦИОМа полтора десятка сотрудников Фонда “Общественное мнение” поселились 15 июля 1992 года в детском саду на улице Обручева. Выпили, конечно, но, правда, некоторым пришлось сидеть на подоконниках или просто стоять, так как стульев на всех еще не хватало.

Второй элемент: “мы изучаем электоральное и политическое поведение”, 1996 / 1999

“Переломный момент” 1996 года – участие в работе Аналитической группы А. Чубайса и исследования в рамках избирательной кампании Б.Н. Ельцина в марте – июле 1996 года².

Миссия – ФОМ привносит на высшие уровни государственной власти культуру работы с опросами и обеспечивает обширную информацию об общественном мнении, которая помогает политикам принимать решения и ориентироваться в текущей ситуации.



Тематика – актуальные социально-политические и экономические проблемы, федеральные парламентские (партия “Единство”) и президентские (В. Путин) выборы.

Рыночная позиция – работа в непосредственном контакте с ЛПР высокого ранга и крупнейшими бизнес-структурами за счет уникальности предоставляемой информации.

Конкурентное преимущество – качественная региональная сеть интервьюеров, еженедельные общероссийские опросы населения ПЕНТА, специализированные электоральные исследования.

Характер организации – консалтинговый.

Ценности – профессионализм и высокое качество работы.

Интеграция коллектива – осознание значимости выполняемых исследований.

Третий элемент: “мы изучаем социальную атмосферу” – 2000 / 2003

“Переломный момент” 2000 года – окончание периода “бури и натиска” 90-х годов, начало конструктивных изменений после избрания президентом РФ В. Путина в марте 2000 года³.

Миссия – ФОМ, “фабрика опросов”, ведет многочисленные общероссийские и региональные исследования и широко публикует их результаты⁴, разрабатывает теоретические и практические аспекты социологии общественного

² К десятилетию выборов-96 в ФОМ-журнале “Социальная реальность” (№ 6, 2006) в статье “Как в 1996 году Аналитическая группа сделала опросы социальным фактом” я попытался рассказать о том, какую роль тогда сыграла электоральная ФОМ-социология. Здесь отмечу, что три месяца работы в избирательной кампании Б.Н. Ельцина радикально изменили ФОМ-ситуацию не только в плане последующей устойчивой перспективы работы с высшим руководством страны, коим стали большинство участников Аналитической группы, но прежде всего – в плане осознания смысла и содержания ФОМ-исследований. От “опросов вообще” ФОМ поднялся на следующую профессиональную ступеньку к “опросам для политконсалтинга”. См. также Ослон А.А. Выборы-96: социология и политика / В кн.: Десять лет социологических наблюдений. М.: Институт ФОМ, 2003. С. 379–396.

³ О первых проявлениях социального феномена В. Путина через призму общероссийских опросов см.: Ослон А.А. “Путинское большинство” как социальный факт / В кн.: Десять лет социологических наблюдений. М.: Институт ФОМ, 2003. С. 335–345.

⁴ Еженедельно выпускается Бюллетень “Доминанты. Поле мнений”, содержащий подробные результаты очередного общероссийского опроса. В бумажном варианте тираж Бюллетеня – всего лишь несколько десятков экземпляров, доставляемых по пятницам VIP-клиентам. Но накануне в четверг до 17 часов очередной Бюллетень размещается на ФОМ-сайте www.fom.ru, ежесуточная посещаемость которого около 5 тыс. уникальных пользователей, а цитируемость – одна из самых высоких в научном рунете (пятое место среди тысячи двухсот сайтов в разделе “гуманитарные науки в каталоге Яндекса”).

Понятие “социальная атмосфера” – ключевое для рассматриваемого периода ФОМ-развития – основано на понятии “обыденные теории”, определяющем для людей реальность и формирующем реальное поведение. Социальная атмосфера как объект исследования описана во многих текстах, например в моей статье “Мнение – сила!” (в кн.: Десять лет социологических наблюдений. М.: Институт ФОМ, 2003).

Высказывания людей, порождаемые “обыденными теориями”, как бы витают в воздухе и образуют “социальную атмосферу”, подобную атмосфере физической. Если в “социальной атмосфере” много негативных высказываний по какой-то теме – наверное, близка “социальная буря”. Если позитивных и негативных высказываний примерно поровну – значит, в об-

ществе царит что-то вроде “переменной облачности”. Люди чувствуют “социальную атмосферу”, как чувствуют погоду. Они восприимчивы к высказываниям других. С какими-то высказываниями не соглашаются и отторгают их, а какие-то принимают и обогащают ими собственные представления, свои “обыденные теории”. “Социальная атмосфера” – это об-

щее достояние социума, и для каждого она – объективность. Каждый находится под ее влиянием, но и каждый участвует в ее формировании. Круг замыкается.

Опросы населения – это инструмент улавливания текущего состояния “социальной атмосферы”. Мы случайным образом выбираем респондентов, просим их высказаться и делаем выводы о том, что происходит в “социальной атмосфере”. Мы исследуем ее, как исследуют земную атмосферу. Каждый опрос – это очередная экспедиция в “социальную атмосферу”. Так синоптики наблюдают за погодой в отдельных точках Земли и рассказывают о состоянии земной атмосферы в целом.

мнения⁵, выпускает серию оригинальных и переводных монографий⁶.

Тематика – комплексное изучение состояния социальной атмосферы в стране (подробнее о понятии “социальная атмосфера” – на этой странице, выше) в связи с событийными, календарными и медийными политическими, экономическими и международными факторами.

Рыночная позиция – постоянная работа с органами власти и управления, а также с крупными бизнес-структурами благодаря известности бренда ФОМа и хорошей репутации организации.

Конкурентное преимущество – высокая производительность исследовательской работы, активное публичное присутствие, внедрение новых технологий опросного метода.

Характер организации – исследовательский, научно-практический.

Ценности – бренд ФОМа, долговременные исследовательские линии, творческая самореализация сотрудников.

Интеграция коллектива – высокий уровень самоуважения.

Четвертый элемент: “мы изучаем социальную реальность” – 2004 / 2007

“Переломный момент” 2004 года, как тогда казалось, отсутствовал, но, оглядываясь назад, можно сказать, что он все же имел место и был связан с появлением в ФОМ-лексиконе термина “проект”. Проект – это вполне определенная и весьма широкая тематическая рамка, в кото-

⁵ См. раздел “Мастерская” ФОМ-журнала “Социальная реальность”, где опубликованы несколько десятков статей теоретического характера.

⁶ Список ФОМ-изданий в период 2001–2005 гг. включает в себя более десятка оригинальных монографий, основанных на ФОМ-исследованиях и чуть менее десятка переводных книг классиков социологии общественного мнения и опросного метода.



рой исследователи работают длительное время, приобретают профессиональный опыт, выполняют различные заказные и инициативные работы, готовят серии отчетов и публикаций, по необходимости используют новые методы исследований.

Миссия – ФОМ инициирует и развивает крупные проекты исследования социальной реальности⁷, новые методы социологических исследований, новые коммуникативные инструменты публичного представления результатов исследований.

Тематика

Проекты направления “Актуальное состояние социальной и электоральной атмосферы”.

- “Доминанты. Поле мнений”⁸ (с 2001-го, в расширенном варианте с 2003-го, Григорий Кертман) – еженедельные общероссийские опросы типа ПЕНТА, фокус-группы в нескольких городах, в результате – регулярный бюллетень, публикуемый на ФОМ-сайте каждый четверг.
- “ТеоРейтинг”⁹ (с 2003-го, Григорий Кертман) – одновременный опрос в 68 субъектах РФ с репрезентативными выборками по 500 респондентов в каждом субъекте, в результате – социальные карты России.
- “ТеоВыборы”¹⁰ (с 2004-го, Григорий Кертман, Людмила Преснякова) – стандартизованная методика глубокого сопровождения кампаний по выборам в законодательные собрания в регионах РФ.
- “Exit-polls”¹¹ (с 1999-го, в модифицированном виде с 2003-го, Оксана Акулова) – опросы проголосовавших избирателей в дни общедеральных выборов на выходах с избирательных участков.

⁷ Ослон А.А. Общественное мнение в контексте социальной реальности. Публичные лекции Полит.ру 24 мая 2006 года <www.POLIT.ru/lectures/2006/07/18/oslon.html>

⁸ См. <<http://bd.fom.ru/map/dominant>>, где содержится полная коллекция Бюллетеня с 2001 года.

⁹ Кертман Г.Л. Мегаопрос: поле возможностей // Социальная реальность 2006. № 2; Ослон А.А. Мегаопросы населения России. Проект “ТеоРейтинг” // Социальная реальность. 2007. № 3.

¹⁰ Кертман Г.Л. Прогнозирование итогов выборов в “региональные парламенты”: условия задачи / Социальная реальность № 3, 2006; Галицкий Е.Б., Кертман Г.Л., Преснякова Л.А., Чуриков А.В. Прогнозирование электорального поведения на региональных выборах: методика ФОМа / Социальная реальность. 2006. № 4.

¹¹ Ослон А.А. Коллекция предвыборных прогнозов Фонда “Общественное мнение” // Социальная реальность. 2007. № 9.

Проекты направления “Социальная инфраструктура российской повседневности”.

- “Образование” (с 2006-го, Ирина Шмерлина).
- “Жилье” (с 2006-го, Петр Бавин).
- “Семья” (с 2006-го, Елена Вовк).
- “Здоровье” (с 2006-го, Елена Васильева).

Проекты направления “Социальная инфраструктура российского развития”.

- “Интернет в России / Россия в Интернете” (с 2000-го, в модифицированном виде с 2003-го, Ефим Галицкий).
- “Человек и деньги” (с 2006-го, Людмила Преснякова).
- “Люди-XXI” (с 2007-го, Екатерина Шумакова).
- “Новое поколение” (с 2007-го, Лариса Паутова).
- “Гражданское общество” (с 2001-го, в модифицированном виде с 2007-го, Елена Петренко).

Проект “ФОМ-Украина” – дочерняя украинская исследовательская организация в партнерстве с UMG (с 2005-го, Елена Петренко).

Рыночная позиция – высокий спрос на ФОМ-исследования в силу их пионерского характера и тесной корреляции с государственными и общественными приоритетами (в частности, с 2006 года – с Национальными приоритетными проектами), рост ФОМ-известности, в том числе благодаря информационным проектам.

- ФОМ-сайт (с 2004-го, Леонид Блехер) – высокий уровень посещаемости и цитируемости;
- базовая кафедра ГУ–ВШЭ¹² (с 2005-го, Иван Климов);
- журнал “Социальная реальность”¹³ (с 2006-го, Александр Ослон).

Конкурентное преимущество – актуальная тематика, оригинальные исследования, новые методы исследований, в том числе:

- социологические экспедиции (с 2007-го, Иван Климов) – изучение конкретных социальных сред посредством включенного присутствия ис-



следователей, стимулирование и аудио-, фото-, видеофиксация дискурсивных практик;

- “Обыденные телекритики”¹⁴ (с 2007-го, Иван Климов) – организация панелей;
- онлайн-фокус-группы (с 2007-го, Павел Лебедев);
- “База потенциальных респондентов” (с 2007-го, Алексей Чуриков).

Характер организации – проектно-исследовательский и коммуникативный.

Ценности – социологические инновации, широкая известность и лидерские позиции.

Интеграция коллектива – принадлежность к известной и авторитетной организации.

Пятый элемент: “мы профессионально занимаемся исследовательским бизнесом” – 2008 / 2011

“Переломный момент” 2008 года

27 декабря 2007 года ФОМ переехал в новое помещение на территории гольф-клуба в Крылатском.

¹² Климов И.А., Ослон А.А. ФОМ-Кафедра (Фонд “Общественное мнение” как базовая кафедра ГУ–ВШЭ) / Социальная реальность. 2006. № 3.

¹³ Все тексты журнала – на ФОМ-сайте www.socreal.fom.ru

¹⁴ Российское телевидение между спросом и предложением. Том 1. М.: Элиткомстар, 2007.

Этому дню предшествовали многие принципиальные решения. Главное из них – новая формула миссии, из которой следовал и выбор офиса по критерию “на вырост”, и модифицированная организационная схема с возникновением инфраструктуры отделов, и современная компьютерная сетевая платформа, и “отселение” Московского отделения в другое помещение в центре Москвы, и т. д.

Словом, “переломный момент” был предопределен самим фактом переезда. А его суть была запрограммирована осмыслением логики ФОМ-развития, коротко описанной выше в виде четырех элементов-четырёхлеток.

Первый элемент (1992–1995) вполне аналогичен “детству”¹⁵ когда растущий организм осваивает мир и “пробует на зуб” все, до чего дотянется.

Второй элемент (1996–1999) можно называть “отрочеством”, так как в этот период жизни уже приобретены определенные навыки и умения, но остается еще много детской наивности.

Третий элемент (2000–2003) – очевидно, “юность”, когда уже просматриваются планы на будущее, а труд неразлучен с рефлексией.

Четвертый элемент (2004–2007) – период “молодости”, осознания амбиций, бурной активности, начинаний в расчете на перспективу их дальнейшего продолжения уже “по-взрослому”.

Получается, что пятый элемент (2008–2011) непременно должен стать первым “взрослым” периодом – иначе в линии ФОМ-развития произойдет остановка (так в жизни иногда встречаются “взрослые дети” или “вечные юноши”).

Собственно, фундамент для начала “взрослой” жизни уже заложен: через понятие “проект” просматриваются задачи рациональной организации проектной деятельности. В том числе для каждого проекта – внутренняя регламентация,

бюджетирование доходов и расходов, оперативное планирование, маркетинг, работа с клиентами, обеспечение публичности и т. д. Остается только в явной форме определить сверхзадачу Пятого элемента-четырёхлетки в виде новой формулы миссии.

Миссия – ФОМ ставит во главу угла капитализацию накопленных за многие годы методологических, методических, интеллектуальных, информационных, организационных и технических ресурсов. ФОМ развивает крупные исследовательские проекты на основе рациональных бизнес-моделей, исходя из активной рыночной позиции, лидерских амбиций, претензий на заметную рыночную долю, стремление к высоким экономическим показателям и рыночным оценкам.

Тематика

Исходя из новой формулы ФОМ-миссии, кроме исследовательских направлений проектной работы возникает организационное направление, нацеленное на выстраивание бизнес-инфраструктуры.

Проекты организационного направления.

- “Корпоративный дизайн” – с 15 июля 2008 года вводится в практику новый корпоративный стиль (разработчик – Алексей Пелевин), касающийся не только ФОМ-логотипа и стандартных атрибутов, но и ФОМ-продуктов. Речь идет о разработанной “продуктовой линейке”, в которой будут воплощаться и выходить на рынок все результаты ФОМ-исследований.
- “Рыночные коммуникации” – прямая и обратная связь с рынком, включая всевозможные средства (в том числе новый ФОМ-сайт, PR-мероприятия, директ-маркетинг и т. д.) оповещения и донесения до рынка ФОМ-продуктов и обработки поступающих от рынка сигналов, свидетельствующих об интересе, клиентских и партнерских предложениях и пр.

¹⁵ Аналогии с возрастными периодами отнюдь не столь банальны, как кажется на первый взгляд. Это следует, например, из книги И. Адизеса “Управление жизненным циклом корпорации” (СПб.: Питер, 2007), в которой автор настолько виртуозно применяет “возрастной инструментарий” к проблематике эволюции организаций, что, примеривая его рассуждения на ФОМ-историю, иногда кажется, что он 16 лет подсматривал за тем, что происходит в ФОМе.

- “Региональная система” – модернизация нынешней региональной опросной сети, охватывающей большинство субъектов РФ и существующей скорее как социальная сеть, в бизнес-систему на твердом фундаменте разделяемых технических, коммуникационных, экономических, юридических и социальных средств и правил, и главное – на ясном взаимовыгодном смысле сетевых отношений.

Все описанные выше (в четвертом элементе) Проекты исследовательских направлений находятся в разработке, но их развитие будет подчиняться бизнес-логике. Кроме того, ниже перечислены новые Проекты, возникшие уже в 2008 году и имеющие в основном статус перспективных идей.

Проекты направления “Актуальное состояние социальной и электоральной атмосферы”.

- Нелинейная социология – замыкание опросных технологий и интернет-дискуссий в единую исследовательскую цепь с обратной связью.
- Активная регионология – сетевое множество региональных исследований.

Проекты направления “Социальная инфраструктура российской повседневности”.

- Человек и его работа.

Проекты направления “Социальная инфраструктура российского развития”.

- Социальное поле правовых практик.
- Люди предприниматели.
- Дао инноватора.
- Образ России.

Проект “Фабрика маркетинга” – дочерняя российская исследовательская организация в партнерстве с UMG (с 2007-го, Карина Саликова).

Рыночная позиция – время покажет.

Конкурентное преимущество – новые форматы и, как следствие, новое качество конкурентных преимуществ, уже достигнутых за предыдущие 15 лет.

Характер организации – исследовательская и коммуникативная бизнес-структура.



Ценности – бизнес-успех, основанный на креативности, продуктивности, эффективности и профессионализме.

Интеграция коллектива – верность бренду, возможности самореализации и личного бизнес-успеха, материальное и социальное стимулирование.

По аналогии с известным блокбастером Пятый элемент ФОМа может возникнуть как квинтэссенция четырех предыдущих элементов, как их интегральное выражение, как новое качество, рождающееся из их синергии и открывающее новые жизненные перспективы. ■

WAGT FCKAR



В. Чеснокова

Из истории изучения социальной стратификации и социальной мобильности (П. Сорокин, У. Уорнер)

Книга Питирима Александровича Сорокина “Социальная мобильность” [Сорокин. 2005], впервые опубликованная в 1927 году, до сих пор пользуется благосклонностью у всех социологов: и теоретиков, и эмпириков. В ней изложено то, что позднее Роберт Мертон назвал теорией среднего уровня.

В этой книге основательную разработку и уточнение получает многозначное, как указывал П.А. Сорокин, понятие класса. Некоторые авторы делили людей на “богатых” и “бедных”, другие – на “власть имущих” и “угнетенных”, третьи фокусировались на профессиональной стратификации, а такие авторы, как А. Смит, К. Маркс и К. Каутский, оперировали совокупностью характеристик класса. В результате определения получались либо слишком бедными, либо слишком расплывчатыми. П.А. Сорокин предложил при исследовании стратификации учитывать каждую характеристику отдельно: тогда выявляется определенная структура, которую затем можно “собрать” и интерпретировать в терминах “класса”, либо вообще этим термином не пользоваться.

Определить положение индивида в социальном пространстве можно только по отношению его к другим людям и социальным объектам (а также по обратному отношению – других людей и социальных объектов к индивиду). К социальным явлениям относятся здесь более всего социальные группы, которые в свою очередь связаны друг с другом определенным образом (име-

ют отношения друг с другом) внутри населения (популяции) определенной страны. Популяции, связанные между собой определенным образом, включаются в народонаселение земли.

В социальном пространстве выделяются два основных измерения: горизонтальное и вертикальное. Горизонтальное измерение фиксирует вхождение индивида в определенную группу, например, католиков, демократов, итальянцев, немцев или русских, рабочих, врачей или художников. Простое отнесение индивида к группе, конечно, ничего не говорит о его положении внутри группы: занимает он рядовые или руководящие позиции, пользуется уважением или выслушивает порицания, какой он имеет доход по сравнению с другими членами этой группы и т.д., и т.п. Если говорить о совокупном социальном статусе человека, то надо учесть и положение его группы в вертикальном измерении относительно других групп. Например, положение группы врачей и группы рабочих различно в социальной иерархии общества.

И здесь возникает вопрос о расстоянии между людьми по вертикали внутри одной и той же группы (и расстояниями между группами в пространстве общества). Каков *профиль социальной стратификации* в данной группе на данный момент и каковы его колебания во времени. При этом Сорокин предостерегает от оценочного подхода к неравенству выше/ниже. Не следует выплескивать слишком много моральных чувств по по-

воду того, что тем, кто “наверху”, – лучше, а тем, кто “внизу”, – хуже. Не следует думать, что все вертикальные различия между людьми нужно немедленно устранить и навести всеобщее равенство. Социальные факты – очень упрямая вещь. Можно записать большими буквами в Конституции, Декларации прав и прочих основополагающих документах, что все люди такой-то страны равны. Но это совершенно никак не повлияет на их реальное положение в социальном пространстве.

“Социальная стратификация – это дифференциация некоей данной совокупности людей (населения) на классы в иерархическом ранге. Она находит свое выражение в существовании высших и низших слоев. Ее основание и сущность – в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанности, наличии или отсутствии социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества” [Сорокин. 1992. С. 302]. Сорокин выделяет три основания стратификации: экономическое (по состоятельности), политическое (по наличию власти, влияния) и профессиональное (по положению человека внутри своей профессии, а также по положению его профессии в обществе).

Важное утверждение автора гласит: “Любая организованная социальная группа *всегда стратифицирована*” [Сорокин. 1992. С. 304]. Нужно сказать, что для западного общества, и в особенности для общества США, понятие равенства имеет огромную социальную ценность. Оно относится к основополагающим генеральным осям, на которых держится западная культура. Можно спорить о том, была ли заложена ценность равенства в западную культуру изначально или она оформилась в таком высоком ранге только в период утверждения протестантизма и относится к той самой “личности”, которую нам всегда ставили в пример российские интеллигенты (и которая, безусловно, была создана протестантской этикой). Поэтому с точки

зрения простого человека (и “простого ученого”) неравенство – это болезнь общества, требующая лечения. В некоторых вариантах эволюционной теории также предполагается, что в том светлом и разумном обществе (в прекрасном будущем), к которому мы все движемся, неравенство будет окончательно устранено, постольку оно несправедливо и неразумно. История знает множество коллизий, произошедших из-за того, что влиятельные силы никак не хотели признать, что стратификация – это механизм, работающий в обществе и осуществляющий какие-то функции. П.А. Сорокин, предупреждая сопротивление, с самого начала четко заявляет свою позицию: все общества, в том числе устремленные к социализму и коммунизму, непременно создают стратификацию, независимо от своих идеологических лозунгов и убеждений.

Далее он разрушает еще одну иллюзию: будто человечество движется от сильного *экономического неравенства* – к обществу экономически равных граждан, в котором постепенно уменьшается расстояние между “верхом” и “низом”. С фактами в руках (а фактов он всегда имел в своем рас-

Любая организованная социальная группа всегда стратифицирована. Все общества, в том числе устремленные к социализму и коммунизму, непременно создают стратификацию, независимо от своих идеологических лозунгов и убеждений

поряжении огромное количество) П.А. Сорокин показывает, что никакого однонаправленного движения в процессе истории нет. За исключением отдельных периодов социальных катаклизмов и разрушения социальной структуры, стратификация сохраняется – меняются формы, но профиль не меняется. В богатых странах люди (слава Богу) не умирают с голоду, но различие в экономическом положении между бедным и каким-нибудь президентом крупной нефтяной компании

стало несколько не меньше – скорее больше того, которое было в те времена, когда и в этих странах люди умирали от голода. Привлекая данные о разных периодах истории и разных стран, включая Индию, Китай, Египет, П.А. Сорокин приходит к выводу, что профиль стратификации (в данном случае экономической) обнаруживает *ненаправ-*

ленные *флуктуации*, то есть е. временные небольшие повышения и понижения, бессистемные качания вокруг каких-то устойчивых точек. Цифровой проверки не выдерживают ни гипотеза В. Парето (о том, что стратификация во все времена и во всех странах остается принципиально неизменной), ни гипотеза К. Маркса (о том, что происходит обнищание масс, а, следовательно, усиливается экономическая дифференциация), ни гипотезы современных П.А. Сорокину (а отчасти и нам) ученых, разделяющих мнение об уплотнении стратификации и нарастании равенства.

Действительно, на ранних этапах первобытного общества экономическая дифференциация была незначительной, с развитием она увеличивалась, но, “достигнув кульминационной точки, начинала видоизменяться, время от времени разрушаясь” [Сорокин. 1992. С. 331]. Можно отметить только определенную корреляцию между интенсификацией развития экономики и увеличением уровня стратификации по этому показателю. Общий же вывод из анализа этого элемента стратификации таков: “при нормальных условиях, свободных от социальных потрясений в обществе, которое... обладает сложной структурой, в котором наличествует институт частной собственности, изменение высоты и профиля экономической стратификации ограничено” [Сорокин. 1992. С. 333]. “При чрезвычайных обстоятельствах эти пределы могут быть нарушены, и профиль экономической стратификации может стать или очень плоским, или очень выпуклым и высоким. В обоих случаях такое положение кратковременно. И если “экономически плоское общество” не погибает, то “плоскость” быстро вытесняется усилением экономической стратификации. Если экономическое неравенство становится слишком сильным и достигает точки перенапряжения, то верхушке общества суждено разрушиться или быть низвергнутой” [Сорокин. 1992. С. 334].

В XVIII–XX веках господствует представление, что политическое неравенство уменьшется вместе с экономическим, однако с *политической стратификацией* работать социологу сложнее, чем с экономической, поскольку политическое неравенство труднее измерить. “Основ-

ной лозунг современности: “Люди рождены и живут с равными правами” (Французская “Декларация прав человека и гражданина”); или в другой редакции: “Мы признаем очевидным, что все люди сотворены равными и наделены Создателем базовыми неотъемлемыми правами, среди которых право на жизнь, свободу и право на счастье” (Американская “Декларация независимости” 1776 г.)” [Сорокин. 1992. С. 336]. Действительно, волна демократизации, как выражается Соро-

Сорокин разрушает еще одну иллюзию: будто человечество движется от сильного экономического неравенства – к обществу экономически равных граждан, в котором постепенно уменьшается расстояние между “верхом” и “низом”

кин, распространяется по всем континентам. Равенство фактически устанавливается до введения закона о равенстве, распространяется все дальше “и пытается вытеснить все расовые и национальные отличия, профессиональные и экономические привилегии” [Сорокин. 1992. С. 337].

Но одно дело – декларации и юридические права, а другое – реальная жизнь. На производстве не рабочий распоряжается мастером, а мастер рабочим. Директор корпорации может уволить клерка, а клерк не может уволить директора корпорации. Ссылаясь на целый ряд авторитетных социологов, П.А. Сорокин утверждает, что даже при действенной защите избирательных прав декларациями и законами лишь очень небольшой процент людей живо и постоянно интересуются политикой. Этот процент, по-видимому, таковым и останется в будущем, а потому “управление делами неизбежно переходит в руки меньшинства”, и “свободное правительство не может быть ничем иным, кроме как олигархией внутри демократии” [Сорокин. 1992. С. 342].

П.А. Сорокин приходит к выводу, что политическая дифференциация положительно свя-

зана с двумя основными факторами: с размером политической организации и разнородностью входящих в нее членов [Сорокин. 1992. С. 346]. Общий вывод таков: “Не существует постоянной тенденции перехода от монархии к республике, от самодержавия к демократии, от правления меньшинства к правлению большинства, от отсутствия правительственного вмешательства в жизнь общества к всестороннему контролю. Нет также и обратных тенденций... Профиль политической стратификации подвижнее, и колеблется он в более широких пределах, чаще и импульсивнее, чем профиль экономической стратификации... Когда колебание профиля в одном из направлений становится слишком сильным и резким, то противоположные силы разными способами увеличивают свое давление и приводят профиль стратификации к точке равновесия” [Сорокин. 1992. С. 302].

В профессиональной стратификации П.А. Сорокин выделяет два показателя, которые “всегда были основополагающими: (1) важность занятия (профессии) для выживания и функционирования группы в целом; (2) уровень интеллекта, необходимый для успешного выполнения профессиональных обязанностей. Социально значимые профессии те, которые связаны с функциями организации и контроля группы” [Сорокин. 1992. С. 354].

Место в профессиональной стратификации определяется характером подчинения низших подгрупп (мелкие служащие, наемные работники, так называемое техобслуживание) высшей группе, зависимостью нижних слоев от высших и, наконец, разницей в оплате нижних и высших должностей в данной профессии. Но профиль профессиональной стратификации определяет еще “этажность”, то есть количество рангов

Сорокин утверждает, что даже при действенной защите избирательных прав декларациями и законами лишь очень небольшой процент людей живо и постоянно интересуются политикой. Этот процент, по-видимому, таковым и останется в будущем, а потому “управление делами неизбежно переходит в руки меньшинства”, и “свободное правительство не может быть ничем иным, кроме как олигархией внутри демократии”

в иерархии. В конечном счете П.А. Сорокин приходит к выводу, аналогичному тому, который был сделан относительно экономической и политической стратификации: профили профессиональной стратификации колеблются, не обнаруживая никакой отчетливо наблюдаемой направленности. Те же ненаправленные флуктуации.

Движение внутри пространства социальной стратификации было названо социальной мобильностью. Простейшее определение социальной мобильности, по Сорокину, звучит так: “Под социальной мобильностью понимается любой переход индивида или социального объекта (ценности), то есть всего того, что создано или модифицировано человеческой деятельностью,

из одной социальной позиции в другую” [Сорокин. 1992. С. 373]. Под социальным объектом могут пониматься и предметы, и идеи, но наиболее важны социальные группы, которые также движутся в этом пространстве.

Мобильность бывает горизонтальная и вертикальная. Под горизонтальной мобильностью понимается движение внутри одного и того же социального слоя: например, переход рабочего с одного предприятия на другое (находящееся примерно в таких же условиях и в таком же ранге, как и то, которое он покинул) не изменяет его статус. Под вертикальной же мобильностью подразумевается переход индивида (или другого социального объекта) из одного социального пласта (или, как принято теперь называть, страты) в другой. При этом у претерпевшего мобильность объекта качественно меняются положение в обществе и отношения с другими людьми и социальными объектами.

Социальная мобильность в обществе измеряется у Сорокина интенсивностью и охватом.

Под интенсивностью понимается число социальных страт, пройденных индивидом в движении вверх и вниз, а под охватом – число лиц, осуществляющих такие перемещения. Существует и еще одна характеристика: *проницаемость* социальных страт для движущихся индивидов и групп. Проницаемость весьма различна в разных обществах и в разные периоды времени, однако не было в истории обществ, в которых социальные страты были бы совершенно непроницаемы для движения индивидов. Но не было и таких обществ, в которых мобильность осуществлялась бы безо всяких ограничений. Причем заметной тенденции от закрытости к открытости перемещений не наблюдается. Если в Индии перегородки между кастами были очень жесткие (но, тем не менее, обходились разными способами), то в то же примерно время в Китае человек из любого социального положения мог, обучившись и сдав положенные экзамены, получить высокую должность при дворе. Другое дело, что сдать эти экзамены было трудно, но это уже был вопрос способностей: способные проходили этот отбор.

Также различается мобильность восходящая и нисходящая, при этом подниматься или опускаться могут как индивиды, так и целые группы. *Каналы социальной мобильности*, по которым осуществляется перемещение индивидов и групп, разнообразны, но некоторые присутствуют практически во всех обществах. Прежде всего это – *армия*. Армия может возвести человека до самых верхов, особенно в период военных действий, когда наиболее ярко выступают способности индивидов. Например, из 65 византийских императоров 12 достигли своих высот через армию. Основатели династий Меровингов и Каролингов также выдвинулись благодаря своей службе в армии. “Несчетное множество средневековых разбойников, крепостных и людей простого происхождения таким же образом стали дворянами, хозяевами, князьями, герцогами и высокопоставленными официальными лицами” [Сорокин. 1992. С. 393]. В то же время многие военачальники и могуществен-

ные князья, проигрывая сражения, попадали в немилость, опалу и были отодвигаемы вниз, теряли свое социальное положение.

Другим типичным каналом является *Церковь*. Церковь также открывает возможность для продвижения наверх людей самых разных социальных страт и положений. Церковь является сильным “лифтом” для восхождения, особенно в периоды, когда она пользуется влиянием в государстве, но она же и эффективный канал для мобильности нисходящей: обвиненный в ереси, как правило, не удерживается у власти и вообще в верхних слоях государства.

Эффективным каналом вертикальной мобильности является *школа*. Тут можно напомнить о китайской системе селекции через школы, которые Конфуций считал не только системой образования, но и системой выборов. Политическая доктрина Конфуция вообще не предполагает наследственной аристократии. Образовательный тест (экзамены) выполнял роль всеобщего избирательного права. В индийском обществе просвещение и обучение считались “вторым рождением” – более важным, чем рождение физическое. Однако в Индии не было демократии в образовании, как в Китае: для некоторых каст образование было запрещено. В современных обществах без диплома вход в некоторые профессии и на некоторые должности абсолютно невозможен.



Каналом социальной мобильности в современном мире являются разного рода *партии и движения*, играющие в некоторых обществах большую роль в политической жизни. Для лиц творческого труда важным является вхождение в *профессиональную группу*, так как без поддержки той или другой творческой корпорации трудно устроить выставку, издать книгу и т. п., тем более что именно такая корпорация является одновременно и главным “жюри”, оценивающим способности и мастерство каждого своего члена.

От оценки профессионалов профессионалами мы переходим к важному принципу работы каналов социальной мобильности – к *принципу селекции*, без которого никакой канал не мог бы эффективно выполнять свои функции в обществе. Задача канала социальной мобильности не только в тестировании способностей индивидов как таковых, но и в отборе тех способностей и знаний, которые необходимы для выполнения различных функций: профессиональных, политических и прочих, а также в распределении индивидов по тем позициям, на которых они могли бы эти функции осуществлять. Поэтому в каждом канале имеется система “сит” для “просеивания” претендентов на те или иные позиции.

Таким “ситом” является прежде всего *семья*. “Хорошее происхождение” во всех странах принимается как доброе удостоверение вероятных качеств личности, ибо именно семья более всего формирует личность человека, в особенности в период его детства, прививая ему установки и ценности, многие из которых остаются в человеке на всю жизнь. К человеку же из бедной и малоизвестной семьи уже нет такого внимания, а “плохое происхождение” оставляет пятно на всю жизнь. Причем в обоих случаях считается, что качества личности оказываются в значительной степени предсказуемы.

В системе образования тестируемыми качествами оказываются по преимуществу те знания и навыки, которым в ней обучают индивида, хотя личностные качества также проходят коррекцию: учебные заведения могут прививать своим воспитанникам определенные ценности и установки, вплоть до манер поведения, по которым их выпускников и можно уверенно отличать друг от друга. “Сито” образовательной системы составляют экзамены и тестирование, которые “отсеивают” неуспешных учеников. При этом проверяются не только знания, но и способности. “Фундаментальная социальная функция школы заключается, во-первых, не только в том, чтобы выяснить, усвоил ли ученик часть учебников или нет, а прежде всего в том, чтобы при помощи экзаменов и наблюдений определить, кто талантлив, а кто нет, какие у кого способности, в какой степени они проявляются, какие из них социально и морально значимы. Во-вторых, эта функция заключается в том, чтобы устранить тех, у кого нет ожидаемых интеллектуальных и моральных качеств. В-третьих... обеспечить продвижение способных учащихся в направлении тех социальных позиций, которые соответствуют их общим и специфическим свойствам”

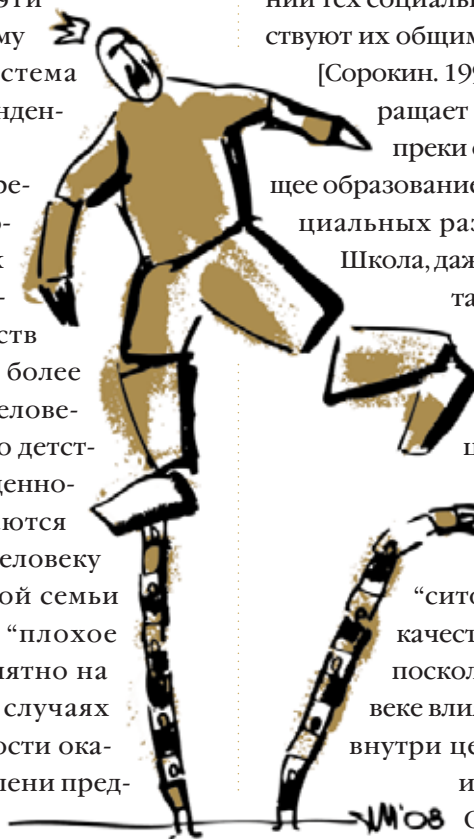
[Сорокин. 1992. С. 406]. Сорокин при этом обра-

ращает внимание на “тот факт, что вопреки общепринятому мнению всеобщее образование не устраняет умственных и социальных различий, а лишь усиливает их.

Школа, даже самая демократичная, открытая каждому, если она правильно выполняет свою задачу, является механизмом “аристократизации” и стратификации общества, а не выравнивания и демократизации” [Сорокин. 1992. С. 410].

Но наиболее сильным “ситом”, тестирующим моральные качества индивида, обладает церковь, поскольку церковное мнение о человеке влияет не только на его положение внутри церковной иерархии, но также и на его положение в обществе.

Описывая, какую школу прохо-



дил человек в касте брахманов, Сорокин отмечает, что современная школа не требует каких-то особых моральных качеств от индивида, что оказывает влияние на общество как целое: “верхние слои общества, пополняясь за счет именно таких людей (выпускников современных школ), которые, проявляя хорошие интеллектуальные способности, демонстрируют при этом заметную моральную слабость: жадность, коррупцию, демагогию, сексуальную распущенность, стремление к накопительству и материальным благам (часто за счет общественных ценностей), нечестность, цинизм и “плутократию” [Сорокин. 1992. С. 415]. Такая школа не может, подчеркивает Сорокин, улучшить моральный дух населения в целом.

У образовательной системы (включая профессиональную) есть и еще одна важная функция – регулировать численность верхних слоев общества по отношению к его нижним слоям. Общее увеличение верхних слоев приводит к усилению давления их на другие слои общества и делает всю стратификационную конструкцию неустойчивой и тяжелой. А профессиональное перепроизводство специалистов приводит к усилению конкуренции между ними и также делает общество нестабильным.

Во всех случаях реформаторы, утверждает Сорокин, должны представлять себе эту систему “подъема” и “отбора” индивидов в верхние страты общества. В конечном итоге историю делают люди. Люди, занимающие положения, которым они не соответствуют, могут “успешно” разрушить общество, но не могут создать ничего ценного, и наоборот [Сорокин. 1992. С. 424]. Вся эта сложившаяся в обществе система с ее “лифтами” и “фильтрами” очень сильно влияет на состояние как верхних, так и нижних его слоев, обеспечивая их моральное и культурное состояние, а также их настроенность, умно-

ротворенность или раздраженность, что, естественно, непосредственно сказывается на состоянии всего общества, а также на его исторической судьбе.

Разработанная П.А. Сорокиным теоретическая концепция скоро дополнилась эмпирикой.

Уже в 1930-е годы видный антрополог Уильям Ллойд Уорнер, получивший предложение исследовать социальную стратификацию США, подошел к объекту так, как в свое время предлагал подходить Дюркгейм: как если бы нам ничего не было известно об объекте, называемом “социальная стратификация США”.

У. Уорнер исходил из постулата, что предметом эмпирического исследования не может быть социальная структура американского общества в целом. Однако вполне можно исследовать отдельную общину или несколько общин, кото-

рые и должны дать нам представление о стратификации общества в целом. Другой постулат заключался в том, что общину нужно начинать исследовать не с ее истории и свойственных только ей конкретных особенностей, а подходить к ней как к действующему целому, то есть изучать в ней “совокупную систему взаимодействий” [Warner. 1941. P. 14]. И все явления этой системы нужно объяснять исходя из той функции, которую они выполняют для того, чтобы система могла существовать, то есть быть устойчивой. В качестве постулата было принято утверждение, что в любой общине должны существовать четыре типа социальной структуры (как необходимые): семья, союз (ассоциация), церковь и класс. Эти фундаментальные структуры задают основную сферу поведения индивида, и “с ними связаны в конечном счете факторы, определяющие его социальное поведение” [Warner. 1941. P. 35].

Для исследования были выбраны три города: Ньюбэрипорт (портовый город в Массачусетсе

Церковь является сильным “лифтом” для восхождения, особенно в периоды, когда она пользуется влиянием в государстве, но она же и эффективный канал для мобильности нисходящей: обвиненный в ереси, как правило, не удерживается у власти и вообще в верхних слоях государства

с 17 тысяч жителей); городок на юге США, условно названный “Олд-сити” (10 тысяч жителей); Моррис (названный Джоннесвиллем, городок с 10 тысяч населения на Среднем Западе). Наиболее известны материалы исследования в Нью-бэрипорте, проходившем под “псевдонимом” “Янки-сити”.

Изначально предположенная исследователями точка зрения, что социальное положение человека определяется экономическими и профессиональными его характеристиками, оказалась не вполне удовлетворительной. При опросе респонденты, оценивающие это положение, “разнесли” рабочих и предпринимателей по трем разным классам. Явно обнаруживался латентный фактор, дополнительно определяющий социальное положение. У. Уорнер констатировал, что социальная оценка данного человека другими ориентирована на определенные типичные для данной классовой системы способы поведения оцениваемого, что, тем самым, типы поведения индивида также следует принимать в расчет [Warner. 1941. P. 82].

Таким образом, Уорнер сформулировал основные характеристики социального класса: это слои населения, различающиеся более высоким или более низким положением индивидов, их составляющих. Слой в принципе достаточно замкнут, хотя движения вверх и вниз по социальной лестнице возможны. Различие рангов вызывается тем, что в классовой общности “права” и “обязанности” распределены неравномерно. Семья, как правило, находится внутри одного и того же класса, и дети наследуют статус родителей при начале своего движения по социальной лестнице.

В дальнейшем Уорнер признал не подтвердившейся гипотезу, что представления людей о тех или иных социальных классах определяются типичными для данного класса эко-

номическими условиями, – тесной связи с экономическими факторами обнаружено не было. Здесь нужно учитывать, что Уорнер придерживался веберовской концепции стратификации и исходно задавал свои классы по субъективному критерию, а именно *по социальному престижу*. Именно эта характеристика закрепились за понятием “социальный класс” в американской социологии. Принятая градация “нижних нижних”, “верхних нижних”, “нижних средних” и т. д. классов – это совсем не то понятие, которое сформулировал К. Маркс, и даже не то, которое сформулировал М. Вебер (хотя оно близко к его “сословию”). Социальный престиж измеряется оценкой одних людей другими, или, точнее, взаимной оценкой членов одного и того же общества. Огромное значение уорнеровского исследования заключается в том, что он впервые в исследовании социальной стратификации использовал взаимные оценки представителей различных страт.

Инструментарий складывался и “доводился” практически “на ходу”. Человек относился в тот или иной социальный слой в результате применения нескольких процедур: а) выявленные посредством интервью представления раз-

личных людей о том или ином человеке (или людях) сравнивались и соотносились друг с другом; б) принимались во внимание символы, которыми респонденты отмечали тех или иных кандидатов в соответствующие классы; в) измерялась также статусная репутация семьи или индивида – она складывалась на основании их участия в общественной жизни города; г) применялся также метод сравнения: информанта спрашивали, выше или ниже расположено данное лицо по отношению к тем или иным лицам; д) использовался метод “простого зачисления в класс” проинструктированным респондентом или рес-

Реформаторы, утверждает Сорокин, должны представлять себе систему “подъема” и “отбора” индивидов в верхние страты общества. В конечном итоге историю делают люди. Люди, занимающие положения, которым они не соответствуют, могут “успешно” разрушить общество, но не могут создать ничего ценного, и наоборот

пондентом-экспертом (но не самими исследователями); е) наконец, существовало еще и оценивание при помощи “институционального членства”, то есть по принадлежности к тем или иным изначально заданным фундаментальным структурам – семьям, ассоциациям, церквям (сектам) и кругам общения. Эти шесть методов, связанные в единую систему, были названы “методом оцениваемого участия” [Warner. 1949. P. 37].

Оценки применялись не только к конкретным лицам, но также и к самим критериям оценивания. В результате выявились наиболее сильные отдельные критерии (наряду с доходом и профессией): а) тип жилья; б) место жительства (внутри исследуемого района); в) вид полученного образования; г) манеры поведения. Применяв эти критерии, исследователи смогли довольно точно расположить ранжируемых индивидов по их социальному положению [Warner. 1949. P. 90]. Другими словами, *престижные оценки были приняты за главный синтетический показатель, чем и было соблюдено положение Дюркгейма, что общество – это прежде всего социальные или коллективные представления*, а все остальное определяется уже относительно этих представлений.

Для облегчения работы исследователей, которые хотели бы повторить этот эксперимент, был составлен так называемый “индекс Уорнера”. Его можно применить, не производя трудоемких процедур с опросом многочисленных респондентов. Просто для каждого индивида, положение которого собираются измерить, определяются: профессия, место жительства, источник дохода, обстановка квартиры (по наличию определенных показателей). Уорнер и его сотрудники утверждали, что для США в те годы, когда проводилось исследование, эти показатели довольно точно отражают оценки престижа.

Любопытно, что люди, входившие в те или иные социальные классы, изо дня в день осуществляли характерное “классовое” поведение, не имея в то же время никакого определенного представления о классе. Это указывает на факт существования социальных представлений на вполне бессознательном уровне

Иногда добавлялся, как мы видели, уровень образования. Но достаточными были признаны указанные четыре показателя. Впрочем, Уорнер и его сотрудники всегда предупреждали, что эти характеристики работают только в США, что для других стран и культур могут потребоваться другие характеристики. В частности, Уорнер считал, что, например, для стран Европы, по-видимому, более весомым может оказаться именно образование.

Любопытно, что люди, входившие в те или иные социальные классы, изо дня в день осуществляли характерное “классовое” поведение,

не имея в то же время никакого определенного представления о классе. Это указывает на факт существования социальных представлений на вполне бессознательном уровне. Кстати, теперь обычно понятие о классе, к которому он принадлежит, входит в сознание человека, поскольку об этом много говорится, и понятие всегда “на слуху”. Общая картина классового распределения в Янки-сити оказалась, в конечном счете, следующей:

верхний верхний класс (ВВ) – 1,40% (населения города),
нижний верхний класс (НВ) – 1,56%,
верхний средний класс (ВС) – 10,22%,
нижний средний класс (НС) – 26,12%,
верхний нижний класс (ВН) – 32,60%,
нижний нижний класс (НН) – 25,22%.

Верхний верхний класс оказался в наличии не во всех обследованных городах, так как ему, наряду с экономическими и прочими показателями социального престижа, приписывали дополнительную характеристику: он состоял из семей “старых поселенцев”, т. е. потомков переселенцев в Америку XVII–XVIII веков. В двух обследованных городах таких семей попросту не оказалось, и там получилась пятиклассная социальная система.

Уже на первых стадиях своего исследования Уорнер установил, что члены каждого социального класса проявляют некоторую общность как в своих действиях, так и в образе мышления. Но в то же время выявилась и определенная дифференциация по этому признаку внутри каждого класса [Warner. 1941. Р. 3]. Проведя гигантскую работу, авторы пришли к выводу, что наиболее явную роль в движении индивида по статусам внутри класса играют семья, ассоциация и круги общения. «Поскольку индивид принадлежит к различным структурам... он участвует в большом количестве социальных ситуаций в одно и то же время. Ранг его (принадлежность к определенному социальному классу) остается при этом неизменным, но положение внутри этого ранга постоянно меняется. Все время социальные статусы, образующие как бы ареал его участия (в социальной жизни общины), продолжают влиять на его поведение; они все время зависят друг от друга в его жизни, так же как и в жизни других индивидов, являющихся членами данной социальной системы» [Warner. 1941. Р. 15]. Наиболее развитыми и сильными контактами, как установили социологи, отличаются средние классы, причем контакты эти выходят иногда довольно далеко за пределы их собственного класса. Уорнер усматривал в этом определенные предпосылки для восходящей мобильности. Такие контакты дают индивиду возможность усваивать ценности и образцы поведения более высоких классов и тем самым получать признание членов этих классов. Поэтому вывод, что участие индивида во всех этих кругах общения и ассоциациях не только дает окружающим точки отсчета для отнесения его к тому или иному классу, но и служит продвижению или закреплению его на новых, более высоких статусах, оказывается вполне обоснованным.



Семья – это наиболее надежный “подъемный механизм”, хотя, может быть, и не такой уж быстрый. Семья дает начальный статус детям. Двигаться вверх индивид может только одновременно со своей семьей, когда движение касается перехода из класса в класс. Переход в более высокий класс вместе с семьей закрепляет новое положение индивида.

Круги общения, по наблюдению исследователей, оказались образованиями неформальными, не слишком устойчивыми, не очень обширными (хотя в некоторых случаях достигали 30 человек), зато сильно эмоционально окрашенными. Смысл круга исключительно в общении друг с другом. Встречи его членов нерегулярны, никакого специального режима работы круга не существует. Часто индивид в своем стремлении соответствовать ожиданиям своего круга может даже в какой-то степени пренебрегать интересами собственной семьи, поэтому очевидно, что такие круги очень сильно определяют поведение своих членов. Принадлежность к такому кругу дает индивиду ощущение уверенности в своем социальном статусе. Принятие человека в тот или иной круг общения или изгнание из него явно способствует или препятствует его социальной мобильности [Warner. 1941. Р. 111].

Подобную роль играют и *ассоциации* (добровольные общественные объединения), в которых участвует (или не участвует) индивид. Ассоциация – это образование другого типа: во-первых, она официальная до определенной степени, поскольку имеет обычно свой устав и другие документы, удостоверяющие ее статус; во-вторых, она собирается, как правило, более или менее регулярно и имеет свой план работы. Отношения внутри нее не окрашены так эмоционально, как в кругах общения; а в-третьих, она более обширна и более устойчива в своем существовании. В ней также более разнообразны

контакты человека с представителями других кругов. Некоторые из ассоциаций дают человеку статус уже одним фактом вхождения в них: это закрытые эксклюзивные клубы (Макс Вебер сообщает, что он слышал про один случай, когда молодой человек, не получив возможности вступить в такой клуб, покончил с собой). Но существуют и более широкие и принципиально открытые организации, куда могут входить и люди из нижних слоев. Это обычно организации политические, ведущие время от времени какие-то кампании в поддержку того или иного билля, той или иной партии. Тем не менее, открытость все равно предполагает определенный контроль: “члены из низших слоев кастовой системы контролируются членами из более высоких слоев и подчиняются им” [Warner. 1941. P. 111].

Очень любопытные данные дал анализ поведения социальной системы во время стачки обувщиков 1930 г. Стачка разразилась совершенно неожиданно для исследователей, но они быстро сориентировались и успели опросить довольно много рабочих, предпринимателей и просто жителей городка, втянутых до определенной степени в возникшую ситуацию (это был город, где обувная отрасль была основной отраслью промышленности).

Опросы показали причину стачки: прогрессирующий процесс механизации производства привел к слою иерархии рабочих по мастерству. Опыт и искусство перестали иметь значение, поскольку операции выполнялись машинами, а обслуживать такие машины могли люди, не имеющие вообще никакого опыта в обувном деле. Стачка привела к консолидации рабочих, так что во всех трех классах, в которые входили рабочие (от нижнего нижнего до нижнего среднего), образовались как бы секторы рабочих, которые проявили тяготение друг к другу по вертикали [Warner. 1947. P. 6]. В результате стачки образовалась еще одна большая и открытая ассоциация в городе – профсоюз обувщиков, который продолжил свое существование и после стачки, до определенной степени смещая социальную структуру. Но, что более интересно, эта ассоциация довольно быстро вошла в кон-

такт с подобными же профсоюзами других городов и влилась в общегосударственное профсоюзное движение. Таким образом, обувщики трех нижних классов в каком-то смысле почувствовали свое единство и образовали особый отряд рабочего класса (не переставая в то же время быть членами своих социальных классов), который выразил ориентацию на нижний верхний класс. “Такое поведение обувщиков в социальной жизни общины предполагает, что рабочая солидарность, складывающаяся на предприятиях, влияет и на поведение рабочих за рамками предприятий”, – делал вывод У. Уорнер [Warner. 1947. P. 6]. Таким образом, было показано, что социальная структура способна трансформироваться в ответ на различные воздействия извне, не переставая в то же время оставаться достаточно устойчивой.

Эмпирическое исследование У. Уорнера, подобно хотторнскому эксперименту, оказало огромное влияние на выработку научных методов и научных точек зрения. То, что У. Уорнер отказался от каких бы то ни было теорий классовой структуры, с одной стороны, оказалось необычайно положительным обстоятельством, так как дало ему возможность смотреть на материал без всякой заранее заданной схемы и без какой бы то ни было предубежденности, что позволяло гибко менять подходы и развивать методику, приспособляясь к вновь выявленным факторам. А с другой стороны, это оставило исследователей в некоторых случаях беспомощными при попытке интерпретировать обнаруженные факты.

* * *

Подходы к исследованию социальной стратификации, разработанные П. Сорокиным и У. Уорнером, весьма актуальны для современного российского контекста. Долгое время у нас в стране раз и навсегда было установлено, что в обществе, строящем социализм (а позднее – и в обществе развитого социализма), существует два класса: рабочие и крестьяне; помимо них выделялась “прослойка” – интеллигенция. В одной из работ крупного отечественного социолога можно было найти даже такое выражение:

“советский рабочий класс управляет у нас государством непосредственно *через* воспитанную им интеллигенцию”. Но с тех пор прошло немало лет, а мы по-прежнему ведем дискуссии о российском среднем классе, пользуясь в качестве критерия только характеристиками материального положения и профессии (в значительно меньшем объеме). И можно услышать, например, такие суждения, что российские учителя потеряли свое положение в среднем классе, потому что им “так мало платят”. Потеряли ли они тем самым и свой образ жизни и свой способ мышления? Этот вопрос никем не ставится. А это-то как раз наиболее интересно: теряет ли действительно индивид свой классовый ранг вместе с ухудшением своего материального положения (поскольку очевидно, что профессию он не теряет)? И до какой степени ухудшение его материального положения не влияет на его классовый ранг? Это именно сейчас можно исследо-

вать, поскольку сама жизнь поставила нам такой эксперимент. ■

Литература

- Сорокин П.А.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
- Сорокин П.А.* Социальная мобильность. М.: Academia, 2005 (Sorokin P.A. Social mobility. N.Y.; L.: Harper & Brothers, 1927).
- Warner W.L., Low J.O.* The Social System of the Modern Factory. The Strike: a Social Analysis. New Haven: Yale University Press; L.: G. Cumberlege, Oxford University Press, 1947.
- Warner W.L., Lunt P.S.* The Social Life of a Modern Community. New Haven: Yale university press; L.: H. Milford, Oxford university press, 1941.
- Warner W.L., Meeker M., Eells K.* Social Class in America: a Manual of Procedure for the Measurement of Social Status. Chicago: Science Research Associates, 1949.



Ч. Миллс

Об интеллектуальном мастерстве (и социологическом воображении)*



Вы можете спросить, откуда брать идеи и как прищипорить воображение, чтобы умозрительные заключения и объективные данные соединились вместе, чтобы образы стали отчетливыми, а факты заиграли и получили определенный смысл? Не думаю, что смогу ответить на этот вопрос. Единственное, что я в состоянии сделать, – это поговорить об общих условиях и некоторых простых приемах, которые, как мне кажется, увеличивают шансы до чего-либо додуматься.

Напомню, что социологическое воображение во многом заключается в способности мысленно менять ракурсы, перспективы и таким образом формировать адекватное представление об обществе в целом и его отдельных частях. Именно воображение отличает ученого от технического исполнителя. Хорошего техника можно обучить за год-два. Социологическое воображение приобретается только в результате длительного самовоспитания, которое редко происходит без утомительной рутины.

Особенность социологического воображения заключается в своеобразном сочетании идей немецкой философии и английской политэкономии. Это сочетание и составляет основу для

игры ума и поистине непреодолимого влечения познать мир. Этого влечения напрочь лишен заурядный исполнитель: он слишком хорошо выучен, даже можно сказать, натаскан. Поскольку натаскивать можно только в том, что уже известно, натаскивание иногда порождает неспособность к самообучению: человек противится всему, что имеет малейшую долю неопределенности. Ученый же должен уметь ухватить возникшие нечеткие образы и понятия и старательно их разработать. Если у кого-то рождаются оригинальные идеи, они почти всегда возникают в сыром, незаконченном виде.

Я полагаю, что есть вполне определенные способы стимулировать социологическое воображение.

1) На уровне самых конкретных действий один из способов, как я уже говорил, – пересмотреть старые записи: раскрыть файлы, смешать листы независимо от их содержания, а затем снова рассортировать. Делать это нужно, по возможности, не спеша. Насколько частой и существенной окажется такая перетасовка, зависит, конечно же, от конкретных проблем и от степени их разработанности. Но механика процесса всегда одна и та же: держать в голове те проблемы, над которыми вы активно работаете, и стараться не заслонять себе неожиданные, незапланированные связи между идеями и / или фактами.

* Окончание. Начало см. в № 4.

2) Игровое отношение к словам и фразам, с помощью которых формулируются проблемные положения, часто раскрепощает воображение. К каждому из ваших ключевых понятий найдите синонимы в словарях и специальных отраслевых справочниках, чтобы ознакомиться со всем спектром их коннотаций. Этот простой прием подтолкнет вас к дальнейшей разработке проблемы и, как следствие, к более краткому и точному определению ключевых понятий. Учитывая разные значения, которые могут быть приданы фразам и отдельным словам, можно отобрать именно те из них, с которыми вы хотите работать. Однако пристальное внимание к словам ведет еще дальше. Во всякой работе, и особенно при тщательном рассмотрении теоретических утверждений, вы будете стараться внимательно относиться к объему понятия каждого ключевого термина и иногда посчитаете полезным придать утверждениям высокого уровня абстракции более конкретное значение. При этом вы обнаружите, что одно утверждение может распасться на две-три части, каждая из которых относится к различным уровням. Можно также попытаться выйти на более высокий уровень обобщения, чтобы, отбросив специфические признаки, рассмотреть переформулированное утверждение более абстрактно, попробовать распространить его на более широкий круг явлений, и затем, двигаясь “сверху” и “снизу” (от абстрактного к конкретному и от конкретного к абстрактному) до полного прояснения вопроса, проанализировать каждый его аспект и выявить возможные смыслы.

3) В результате анализа общих понятий могут складываться идеальные типы. Построение новой классификации обычно дает толчок к плодотворным изысканиям, которые способствуют выработке умения типологизировать один и тот же материал разными способами. Отказавшись от первоначальной рубрикации сво-

их записей, основанной на здравом смысле, вы будете искать причины сходств и различий между выделяемыми типами. Для построения хорошей типологии необходимы отчетливо сформулированные, системные основания, поэтому вы должны выработать привычку делать многомерные классификации.

Техника многомерной классификации применима не только к количественным данным. На

самом деле это лучший способ придумать и обосновать новые типы, критически рассмотреть и прояснить старые. Графики, таблицы, диаграммы – это не только способ сжато представить результаты изысканий. Очень часто они выступают в качестве самых настоящих орудий производства: с их помощью при конструировании идеальных типов проясняют категориальные признаки, которые тоже могут служить отправной точкой для работы во-

ображения. Я думаю, что за последние пятнадцать лет я не написал и двух десятков страниц чернового текста без какой-нибудь, пусть небольшой, двумерной классификации. Эти черновые тексты, разумеется, далеко не всегда доводятся до пригодного к публикации вида – большая часть их, в конечном счете, оказывается в корзине. Но прежде чем отправить неудавшийся текст в корзину, вы уже чему-нибудь научитесь, поскольку работа над типологией способствует развитию умения ясно мыслить и четко излагать. Типология позволяет охватить все пространство рассматриваемых признаков и увидеть полную картину взаимоотношений между известными вам фактами.

В социологии многомерная классификация играет ту же роль, что разбор предложения при изучении грамматики. Во многих отношениях многомерная классификация является грамматикой социологического воображения. Как и в работе со всякой грамматикой, здесь необходим контроль, чтобы ее использование не выходило за рамки поставленных задач.

Социологическое воображение во многом заключается в способности мысленно менять ракурсы, перспективы и таким образом формировать адекватное представление об обществе в целом и его отдельных частях

4) Зачастую наиболее ясное понимание достигается при рассмотрении полярных случаев – при обдумывании ситуаций и явлений, прямо противоположных тому, с чем вы непосредственно соприкасаетесь в данный момент. Если вы думаете об отчаянии, подумайте и о восторге. Изучая бедность, подумайте о расточительстве. Очень трудно изучать один объект изолированно; при сопоставлении различных объектов легче охватить материал и выделить параметры для сравнения. Вы обнаружите, что сравнительное рассмотрение противоположностей хорошо помогает прояснить картину в целом. Этот прием оправдан и с логической точки зрения. Конечно, без проведения выборочного исследования можно только догадываться о статистическом распределении разных признаков. Но для того, чтобы представить весь спектр вариантов и выделить основные типы некоторого явления, наиболее рациональным является конструирование “полярных” типов, противостоящих друг другу по различным параметрам. Разумеется, это не означает полного отказа от количественных измерений, от установления (хотя бы приблизительного) частоты появления определенных типов. На самом деле построение “полярных” типов сопровождается поиском индикаторов, по которым можно найти или собрать количественные данные.

Идею сравнивать противоположности можно реализовать и по-другому. Например, можно спросить самого себя: а как к такой-то проблеме подошел бы такой-то политолог, книгу которого вы недавно прочли, или такой-то психолог-экспериментатор, или такой-то историк? Вы строите предположения, исходя из различных точек зрения, и в этом плане очень полезным может оказаться написание диалогов.

Вы обнаружите, что, мысленно споря с какой-либо противоположной точкой зрения и пытаясь разобраться в новой для себя области исследований, вы прежде всего сопоставляете основные аргументы “за” и “против”. Одним из признаков искушенности в литературе является способность верно определить позиции противников и сторонников каждой возможной точки зрения. Кстати говоря, для этого не обязательно слишком глубоко погружаться в море книг – в нем можно утонуть. Важно уметь различать, когда еще нужно читать, а когда прочитанного уже достаточно.

5) Важно отметить, что, работая с многомерной классификацией, вы используете ради простоты альтернативу “да / нет”, и это побуждает вас думать о полярных противоположностях. И, в общем, это правильно, хотя качественный анализ ничего не говорит о частоте и распро-

страненности рассматриваемого явления. Цель качественного анализа – установить совокупность возможных типов. Часто этого бывает достаточно, хотя при решении некоторых исследовательских задач вам непременно понадобится более точное представление о распределении тех или иных признаков.

Иногда воображение можно стимулировать, перевернув привычные сюжеты с ног на голову. Представьте, что нечто мизерное вдруг стало громадным, или нечто громадное стало крохотным, и попытайтесь ответить на вопрос, что изменится от такого превращения. Сейчас я даже представить себе не могу, чтобы я от-

правился что-то измерять и подсчитывать, не наигравшись в своем воображении с каждым элементом, с каждым условием, с каждым мыслимым изменением. Складывается впечатление, что статистикам даже в голову не приходит (а должно бы) простое правило: прежде

Графики, таблицы, диаграммы – это не только способ сжато представить результаты изысканий. Очень часто они выступают в качестве самых настоящих орудий производства: с их помощью при конструировании идеальных типов проясняют категориальные признаки, которые тоже могут служить отправной точкой для работы воображения

чем строить выборку, подумай о генеральной совокупности.

6) При изучении любой проблемы полезно провести *сравнительный анализ* имеющихся материалов. Сравнения в рамках одной культуры, одного или нескольких исторических периодов подскажут возможные направления для исследования. Не пытайтесь описывать какой-нибудь современный социальный институт без сопоставления со сходными институтами других обществ или исторических периодов. Это полезно, даже если вы не будете делать явных сравнений. Со временем вы едва ли не автоматически станете направлять мышление в историческое русло. Какое бы общество вы не исследовали, оно всегда уникально, другого такого же просто нет. Поэтому чтобы сравнивать, вам необходимо поместить его в исторический контекст. Иначе говоря, сравнительный подход требует изучения исторических материалов, а это нередко приводит к обнаружению трендов или типичных фаз развития. Далее, вы будете использовать исторические сведения для получения более полной картины или для более адекватного упорядочения некоторых явлений, то есть для того, чтобы проследить вариации определенных параметров. Социологу просто необходим определенный багаж знаний мировой истории, поскольку, независимо от осведомленности в других областях, без знания истории любые представления будут искаженными.

7) Наконец, еще один момент, который больше касается умения скомпоновать книгу, чем способов стимулировать социологическое воображение. Воображение и композиция нередко идут рука об руку: от того, как вы расположите материал, во многом зависит содержание книги. Я научился этому у замечательного редактора, Ламберта Дэйвиса, который, я надеюсь, ознакомившись с моим переложением его мысли, не откажется от своего авторства. Речь идет о различении понятий “идея” и “тема”.

Тема – это предмет рассмотрения, например, “карьера руководителей корпораций”, “расширение и укрепление власти военных чиновников” и т. п. Обычно на раскрытие одной темы уходит глава или параграф. Но вопрос о порядке расположения тем часто относится к сфере идейного содержания книги.

Идея обычно выражает ключевую мысль, рабочую концепцию или принципиальное различие – например, между рациональностью и разумом. Если, работая над построением книги, вы нащупаете две-три, а тем более шесть-семь идей, можете быть уверены, что книга состоялась. Ее идеи легко распознать по тому, как они упорно всплывают при рассмотрении самых разных тем, и вам даже будет казаться, что вы повторяетесь (иногда не без оснований – особенно это касается самых скомканных, сбивчивых, наименее удачно написанных разделов рукописи).

Поэтому идеи обязательно надо выписывать отдельно, как можно яснее и короче формулировать их в обобщенном виде, затем поочередно соотносить каждую идею с каждой темой, как бы спрашивая себя: что нового вносит конкретная идея в раскрытие каждой темы? И, наконец, ответить на еще один вопрос: изменяется ли сама идея при раскрытии той или иной темы?

В социологии многомерная классификация играет ту же роль, что разбор предложения при изучении грамматики. Во многих отношениях многомерная классификация является грамматикой социологического воображения

Для изложения важной идеи обычно требуется целая глава (или параграф), которую целесообразно помещать либо при первом упоминании об этой идее либо при подведении итогов в конце книги. Думаю, что большинство пишущих и систематически мыслящих авторов согласятся с тем, что в книге должен быть специальный раздел, где раскрывались бы все идеи и взаимосвязи между ними. Иногда, хотя и не всегда, это можно сделать в начале книги, но при хорошо

продуманной композиции новые и важные мысли излагаются ближе к концу. И вы все время должны соотносить каждую идею с каждой темой, или, по крайней мере, стараться это делать.

Эту рекомендацию легче высказать, чем осуществить на практике. Это не механическая операция, как может показаться на первый взгляд. Механический подход в этом деле можно применить только в том случае, если идеи удастся выделить и сформулировать предельно четко (в художественной литературе это называется лейтмотивом).

Кстати, в иной научной книге невозможно обнаружить ни одной идеи. Такая книга представляет собой набор тем, снабженных методологическими и теоретическими введениями, которые абсолютно необходимы тому, кто пишет работу безо всяких идей. Нередко отсутствие идей свидетельствует о том, что автору просто нечего сказать в доступной для понимания форме.



Уверен, многие согласятся с тем, что свою научную работу надо представлять настолько просто и понятно, насколько это позволяет сложность предмета и ясность ваших мыслей. Но, как нетрудно заметить, сегодня в общественных науках доминирует напыщенный и многословный стиль. Могу предположить, что использующие его авторы думают, что подражают “физикам”, не подозревая о том, что основная масса *такой* литературы никому не нужна. Более того, авторитеты заявляют о “глубоком кризисе грамотности”, который затронул и общественные науки¹.

Можно ли считать, что появление такой манеры изъясняться, которую М. Коули удачно назвал “социоязом” [Cowley. P. 41], вызвано особенной глубиной и тонкостью обсуждаемых социально-политических проблем, понятий, методов? Действительно ли “социояз” так необходим для работы? Если да, то ничего не поделаешь. Если нет, то как от него избавиться? Я убежден, что такой наукообразный жаргон слабо соотносится со сложностью предмета и не имеет ничего общего с глубиной мысли. Использование этого жаргона целиком обусловлено неверным пони-

манием сочинителями академических трудов своей роли в обществе.

В некоторых научных кругах любого, кто старается писать доступно для широкой аудитории, зачастую клеймят “просто литератором” или “журналистом”. Наверно, вы уже поняли, что, как правило, за этими фразами стоит ложный постулат: понятно значит поверхностно. Представители академической науки, ведя активную интеллектуальную жизнь, тем не менее, не отрывались от социальной среды. Однако среда эта нередко была для них неблагоприятна. Человек, выбравший академическую карьеру, вынужден был жертвовать многими доминирующими ценностями, и компенсировать эти жертвы должен был высокий престиж звания “ученый”. Называться “простым журналистом” для такого человека – недостойно, мелко. Именно в этом, я думаю, заключается причина выработки специального языка и манеры речи (устной и письменной), овладение которой не требует большого труда. Сложился своего рода негласный договор: тот, кто не манерничает, становится объектом неодобрения. Эту ситуацию можно объяснить тем, что в академических институтах немало посредственностей, которые по вполне понятным причинам стремятся избавиться от всех, кто способен всерьез привлечь внимание образованных людей как внутри академической среды, так и вне ее.

Писать книги – значит стремиться привлечь внимание читателей. Это свойственно любому автору. Быть автором – значит, как минимум, претендовать на определенный статус и рассчитывать, что твои работы прочитают. Молодому представителю академического мира свойственны обе эти претензии, и, поскольку он чувствует, что его общественное положение невысоко, то часто начинает претендовать на статус до того, как успеет привлечь внимание читателей. В современном обществе даже самые выдающиеся ученые мужи фактически не имеют значимого статуса среди широкой публики. В этом отношении социология находится на низшей ступени,

¹ Отсюда идея: труды специалистов по антропологии и социологии должны проходить обязательную экспертизу филологов.

так как многие особенности социологического стиля восходят к тем временам, когда статус социологов в ученой среде был невысок. Стремление к статусности – вот причина, по которой ученые столь легко сбиваются на невразумительность. А невразумительность, в свою очередь, препятствует достижению столь желанного высокого положения в обществе. Поистине порочный круг. Но из него любой ученый может легко выйти.

Чтобы отказаться от академической *прозы*, прежде надо отказаться от академической *поэмы*. Выучить грамматику с лексикой легче, чем ясно и четко ответить на следующие три вопроса: 1) насколько труден для изучения предмет вашего исследования? 2) на какой статус вы претендуете, когда пишете? 3) зачем вы публикуетесь?

1) На первый вопрос обычно дается такой ответ: предмет исследования проще, чем манера изложения. Доказать это нетрудно: 95% книг по общественным наукам прекрасно переводятся на нормальный, общедоступный язык.

Но вы вправе спросить: неужели можно совсем обойтись без специальных терминов?² Конечно, нужны, но “специальные” – не значит “трудные для понимания”, и жаргон здесь просто неуместен. Если специальные термины ясны и точны, их нетрудно употреблять в контексте общедоступного языка так, чтобы для читателя был понятен их смысл.

Можно, конечно, возразить, что общеупотребительные слова часто несут оценочную, эмоциональную нагрузку, и что их лучше избегать, вводя в научные тексты новые слова и технические термины. Отвечаю на это. Верно, что обще-

употребительные слова часто имеют определенные коннотации. Но многие общеупотребительные в общественных науках термины также “нагружены”. Писать ясно – значит контролировать эту нагрузку, точно выражать свою мысль, чтобы читатель мог понять ее без искажений. Представьте, что подразумеваемые вами значения

очерчены окружностью радиусом два метра, в центре которой стоите вы, а значения, которые воспринимает читатель, описаны другой окружностью, в центре которой стоит он. Будем надеяться, что эти окружности пересекаются. Площадь пересечения и является областью коммуникации. Та часть круга читателя, которая не пересекается с вашим кругом, со-

ставляет область неконтролируемых смыслов: он додумал их, читая ваш текст. Непересекающаяся часть вашего круга – другое слагаемое вашего поражения: вам не удалось донести свою мысль до читателя. Умение писать заключается в том, чтобы совместить области значений языка читателя и вашего языка, написать так, чтобы вы оба находились в одном круге контролируемых значений.

Таким образом, я утверждаю что, во-первых, большая часть “социоюза” не связана ни со сложностью предмета, ни со сложностью мысли. Повод для его употребления, как я полагаю, почти полностью сводится к претензии: “Я знаю нечто, что вам трудно понять, если только вы не овладеете моим трудным языком. Ведь вы – непосвященные”.

2) Отвечая на второй вопрос, мы должны разграничить два способа представления работ, принятых в общественных науках, в зависимости от представлений пишущего о самом себе

Свою научную работу надо представлять настолько просто и понятно, насколько это позволяет сложность предмета и ясность ваших мыслей

² Те, кто разбираются в математическом языке лучше меня, скажут, что язык этот точен, краток и ясен. Именно поэтому я с большим подозрением отношусь к тем социологам, которые на словах центральное место отводят математике, но при этом пишут неточно, растянуто и неясно. Им следует взять урок у П. Лазарсфельда, который по-настоящему верил в математику и чьи работы, даже черновые наброски, всегда математически точны и прозрачны. Когда я не понимаю его математику, я знаю, что мне не хватает знаний. Когда я не соглашусь с тем, что он пишет нематематическим языком, я знаю, что это потому, что он ошибается, ибо всегда можно понять, что он говорит, а, следовательно, понять, в чем он неправ.

и о том, чье мнение он излагает. В одном случае предполагается, что пишущий – это конкретный человек, который может кричать, говорить, шептать или фыркать, но он постоянно присутствует. Кроме того, всегда можно судить о том, что это за человек – самоуверенный или невротичный, и каким путем – прямым или окольным – он движется к цели. Независимо от этого он является *центром* пересечения опыта и рассуждения. Он только что обнаружил нечто и сообщает нам об этом: за изложением слышится голос конкретного человека.

В другом случае работа пишется так, что в ней не слышно ни голоса, ни мнения, и в результате получается механически изготовленный текст, в котором нет ничего, кроме наукообразного жаргона. Такая статья или книга не просто безлична – она нарочито безлична. В этом стиле пишутся правительственные бюллетени, деловые письма и бо́льшая часть общественно-научных текстов. Если написанный текст невозможно воспроизвести в устной форме – это плохой текст.

3) И, наконец, вопрос о тех, к кому автор обращается. Очень важно, чтобы пишущий осознавал, для кого он пишет и что о них думает. Это непростые вопросы. Чтобы на них ответить, автору нужно сначала решить, какую роль он сам готов исполнять, и представить, какими знаниями располагает читающая публика. Писать – значит претендовать на то, что тебя будут читать. Но кто эти читатели?

Ответ на этот вопрос дал мой коллега, Лайонел Триллинг. Он разрешил мне изложить его позицию. Представьте, что вас попросили прочитать лекцию на хорошо знакомую вам тему для преподавателей и студентов разных факультетов солидного университета, а также для интересующейся публики. Представьте, что все эти люди сидят перед вами и имеют полное право знать то, что знаете вы. Представьте, что

вы хотите поделиться своим знанием. Представили? Теперь пишите.

Из социологов получают авторы четырех типов. Если пишущий считает, что ему есть что сказать, и хорошо представляет свою аудиторию, он будет стараться писать понятно. Если ученому есть что сказать, но он не вполне представляет свою аудиторию, он может сбиться на полную ахинею. Такому лучше быть осторожным. Если он не просто вообразит, что ему есть что сказать, а возомнит себя выразителем некой безличной воли, то, найдя себе публику, он может положить начало новому культу. Если же у ученого нет ни определенного мнения, ни аудитории, он будет просто писать в полном одиночестве ни для кого, ни от чьего имени, то, скорее всего, мы будем иметь дело с производителем стандартизированной прозы – с источником бессмысленного звука в пустом пространстве. Такая ситуация напоминает жутковатые романы Кафки. И не без оснований, ибо мы здесь обсуждаем границы разума.

Грань между глубокой мыслью и пустым многословием часто неуловима. Да, с помощью языка можно создать прекрасный мир, но, попав в него, мы не должны путать зачарованность новизной с глубиной познания. Члену академического сообщества следует не исключать себя из числа носителей поистине великого и могучего языка, а добиваться, чтобы его устная и письменная речь как можно больше походила на речь цивилизованных людей.

Осталось осветить последний вопрос, касающийся взаимодействия письма и мышления. Если вы будете писать, соотносясь только, как сказал Ханс Райхенбах, с “контекстом открытия”, вас поймут единицы. Кроме того, ваши утверждения окажутся субъективными. Для объективного мышления нужна работа в контексте “презентации”. Сначала вы демонстрируете мысли самому себе, проясняете их, затем, почувствовав, что

Наукообразный жаргон слабо соотносится со сложностью предмета и не имеет ничего общего с глубиной мысли. Использование этого жаргона целиком обусловлено неверным пониманием сочинителями академических трудов своей роли в обществе

достаточно в них разобрались, представляете их другим. Теперь вы в “контексте презентации”. Иногда вы будете замечать, как в процессе формулирования ваши мысли трансформируются, и не только по форме, но и по содержанию, потому что в контексте презентации к вам приходят новые идеи. Так возникает новый контекст открытия, отличный от исходного и, по большому счету, как мне кажется, более объективный. Здесь опять-таки нельзя отделить то, как вы мыслите, от того, как вы пишете. Вам приходится постоянно совершать рейды между контекстами, и, перемещаясь от одного контекста к другому, полезно знать, к какому из них вы двигаетесь в данный момент.



Из вышеизложенного, наверное, ясно, что в действительности никогда нельзя сказать, что вы “начинаете” работу над проектом; вы уже работаете над ним, даже если делаете записи “просто так”, собираете их в файлы, бесцельно перелистываете или целенаправленно ищете какие-то сведения. Если вы ведете образ жизни (и работы) ученого, у вас всегда будет много тем, которые хотелось бы изучить глубже. Решившись на публикацию, вы будете стремиться максимально использовать свои записи, конспекты прочитанных в библиотеке книг и статей, личные беседы – все, что относится к теме исследования или важной для вас идее. Вы пытаетесь построить маленький мирок, содержащий все ключевые элементы, вошедшие в вашу работу, систематически расставить их по своим местам, постоянно перестраивать конструкцию в ходе проработки каждой из ее частей. Чтобы жить в этом сконструированном мире, надо знать, что нужно для его построения: идеи, факты, идеи, цифры и опять идеи.

Так вы будете узнавать и описывать, строить типологии для упорядочения того материала, который стал вам доступен, тщательно анализировать и организовывать свой опыт, давая название каждому отдельному явлению. Стремление упорядочить заставит вас искать повторяющиеся образцы и тенденции развития, находить среди отношений те, которые могут быть причинно-образующими и типическими. Иными словами, вы будете искать смысл того, что обнаружили, того, что можно интерпретировать как видимую сторону чего-то невидимого. Вы сделаете инвентарную опись всего, что, как вам кажется, имеет отношение к тому, что вы пытаетесь понять; вы будете постигать разные стороны явления, а затем тщательно, систематически соотносить их друг с другом, чтобы сформировать рабочую модель и с ее помощью попытаться объяснить изучаемое явление. Иногда это получается легко, иногда так ничего и не выходит.

Среди множества деталей вы постоянно будете искать те индикаторы, которые указывают

на основное направление изменений, на идеальные формы всего спектра общественных явлений и тенденции их развития. Ибо, в конечном счете, вы пишете о многообразии человечества.

Процесс мышления – это борьба за упорядоченность и одновременно за всесторонность взгляда на мир. Вы не должны прекращать свои размышления слишком быстро, в противном случае вам не удастся узнать то, что вы могли бы узнать. Но нельзя и затягивать процесс формирования текста, поскольку он может длиться до бесконечности. Исследовать дальше или публиковать результаты – в этом, я полагаю,

состоит главная дилемма. Размышления, особенно когда они приводят к результатам, являются самым увлекательным занятием, на которое только способен человек.

Я утверждаю что, во-первых, большая часть “социоюза” не связана ни со сложностью предмета, ни со сложностью мысли. Повод для его употребления почти полностью сводится к претензии: “Я знаю нечто, что вам трудно понять, если только вы не овладеете моим трудным языком. Ведь вы – непосвященные”

Изложенные мной рекомендации и предостережения можно подытожить.

1) Будьте мастером своего дела. Избегайте установления жестких процедур. Прежде всего, старайтесь развивать и применять социологическое воображение. Избегайте фетишизации метода и методики. Ратуйте за непретенциозное интеллектуальное мастерство и старайтесь сами стать мастером. Каждый должен быть сам себе методолог и сам себе теоретик. Отстаивайте приоритет индивидуального исследователя, противодействуйте влиянию безличных исследовательских команд, состоящих из технических исполнителей. Старайтесь рассматривать проблемы человека и общества со своей личной позиции.

2) Избегайте чрезмерно сложных ассоциаций, диссоциации понятий, манерности в изложении. Требуйте от себя и других простоты и ясности изложения. Вводите узкоспециальные термины только тогда, когда вы твердо убеждены в том, что они расширяют границы познания, точнее отражают предметную реальность и более адекватно передают ваши мысли. Не прибегайте к невразумительности как к средству уклониться от определенности суждений об обществе и избежать оценки вашей работы читателями.

3) Максимально используйте сравнительно-исторический метод там, где вы считаете это необходимым, но не пренебрегайте конкретными историческими деталями. Стройте любые формальные теории и модели. Подробно изучайте не только статистические данные и взаимосвязи между ними, но и уникальные исторические события. Избегайте догматизма и не отрывайтесь в своей работе от исторической реальности. Не думайте, что кто-то другой это сделает за вас. Поставьте себе задачу: определить историческую реальность, соотнести с ней проблемы своих исследований, попытаться прояснить их и тем самым способствовать решению зло-

бодневных социальных противоречий, которые создают людям ненужные трудности. И не пишите более трех страниц кряду, если не имеете четкого представления о предмете изложения.

4) Не исследуйте отдельно различные формы повседневности – изучайте социальные

структуры, в которые эти формы встроены. Исследуя более широкие структуры, выбирайте для детального исследования конкретные виды деятельности, чтобы понять, как социальные структуры и повседневная жизнь влияют друг на друга. Охватите в исследовании всю историческую эпоху: не будьте просто журналистом, пусть даже дотошным. Помните, что журналистика в лучших своих образцах – высокое призвание, но призвание социолога еще выше! Поэтому не надо

торопиться публиковать отчеты о моментальных срезах или об очень коротких промежутках времени. В качестве временных рамок выбирайте себе ход человеческой истории и разместите внутри него те недели, годы, эпохи, которые вы исследуете.

5) Помните, что ваша цель заключается в наиболее полном сравнительном изучении социальных структур – исторических и современных. Помните, что для выполнения этой задачи нужно преодолеть любые междисциплинарные преграды. Специализация должна осуществляться в зависимости от темы и, прежде всего, от значения поставленных задач. Формулируя и решая эти задачи, старайтесь творчески использовать концепции и факты, идеи и методы всякого исследования о человеке и обществе. Все когда-либо проведенные исследования принадлежат вам, как принадлежат они общественным наукам, представителем которых вы являетесь. Давайте отпор всякому, кто пытается подменить дело напыщенными фразами и претенциозностью всезнающего эксперта.

Для объективного мышления нужна работа в контексте "презентации". Сначала вы демонстрируете мысли самому себе, проясняете их, затем, почувствовав, что достаточно в них разобрались, представляете их другим

6) Всегда обращайтесь внимание на то, какой образ человека, какое понимание человеческой природы явно или неявно следует из вашей работы; на то, как вы трактуете ход истории, и то, как она делается. Словом, нужно постоянно пересматривать свои взгляды на проблемы истории, биографии и социальных структур, в которых биография и история взаимодействуют друг с другом.

7) Помните, что вы являетесь наследником классической традиции в социологии. Поэтому старайтесь понять человека не изолированно, не как отдельный объект или систему. Старайтесь понять мужчин и женщин в их социально-исторической конкретности, объяснить наличие определенных людских типов и механизмы их формирования в разных человеческих обществах.

Завершая какую-либо часть работы, оцените хотя бы приблизительно ее результаты с точки зрения основной своей задачи: понять социальную структуру и ее изменения, формы и смыслы современной вам эпохи, прекрасный и яростный мир человеческого общества.

8) Не принимайте в качестве проблематики своих исследований официально сформулированные социально-политические проблемы и обывательские ощущения личных трудностей. Прежде всего, не отказывайтесь от своей

моральной и политической самостоятельности, не перенимайте ни антилиберальную практику бюрократического этоса, ни либеральную практику моральной бесхребетности. Помните, что многие проблемы, с которыми сталкиваются отдельные люди, нельзя решить индивидуально; их надо рассматривать в социально-политическом контексте и с точки зрения исторического процесса. Помните, что значение социальных проблем определяется только их соотносительностью с заботами конкретных людей и их частной жизни.

Социология важна лишь в той мере, в какой ей удастся понять взаимоотношения индивидов и общества, отдельных биографий и исторического процесса. Только развитие социологического воображения дает нам шанс выявить особенности условий человеческого существования, присущих нашей эпохе. ■

*Перевод с английского О.А. Оберемко
под редакцией Г.С. Батыгина*

Литература

- Миллс Ч. Социологическое воображение / Пер. с англ. О.А. Оберемко под ред. Г.С. Батыгина. М.: Стратегия, 1998.
- Cowley M. Sociological Habit Patterns in Linguistic Transmogrification // The Reporter. 1956. 20 Sept.

Социальная реальность

Подписка – 2008

Каталог **“Пресса России”**,
раздел **“Социология”**, стр. 444, индекс 86301.
Стоимость одного номера, включая НДС, – 200 руб.

Подписка через агентство **“Книга-сервис”**.
Тел. секретариата: **680-9088**.
Стоимость одного номера, включая НДС, – 200 руб.

Каталог **“Подписка за рабочим столом”**.
Агентство **“Книга-сервис”** и **“Агентство
по распространению зарубежных изданий”
 (“АРЗИ”)**, стр. 50, индекс **A86301**.
Стоимость одного номера, включая НДС, – 215 руб.

Каталог **“Республика Казахстан.
Российская пресса”**. Каталог ОАО **“Казпочта”**
и **“АРЗИ”**, стр. 26, индекс 86301.

Каталог **“Библиотечный каталог”**
агентство **“Книга-сервис”** и **“АРЗИ”**,
стр. 33, индекс **K86301**.
Стоимость одного номера, включая НДС, – 200 руб.



Авторы номера...



Константин Банников

Кандидат исторических наук. Докторант Института этнологии и антропологии РАН. Заместитель главного редактора медиакорпорации “iностранец”



Елена Вовк

Старший специалист аналитического отдела Фонда “Общественное мнение”



Павел Лебедев

Старший специалист Фонда “Общественное мнение”, магистр социологии ГУ–ВШЭ, аспирант ИС РАН



Александр Ослон

Кандидат технических наук. Президент Фонда “Общественное мнение”. Профессор ГУ–ВШЭ



Денис Стребков

Кандидат социологических наук. Доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ. Начальник отдела маркетинга ООО “АТОН”



Валентина Чеснокова

Социолог. Консультант Фонда “Общественное мнение”. Консультант Института национальной модели экономики