

С. Климова

Обыденные смыслы базовых понятий социально-политического лексикона

*Авторитеты**

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

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

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

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

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

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

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

Моральные авторитеты вчера и сегодня

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

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

“Люди стремятся к власти, но авторитета нет”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Роль морального авторитета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

Моральные авторитеты “ближнего круга”

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

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

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

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

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

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

Но у большинства опрошенных авторитеты в кругу близких есть.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

% от групп (по столбцам)

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

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

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

* * *

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

- а) силу – как способность совершить задуманное, духовную стойкость, надежность;
- б) способность брать на себя масштабные дела (недаром “служение общему делу” оценивается как одна из важнейших характеристик морального авторитета);
- в) способность интегрировать сообщество (начиная от сподвижников, “своей команды” и кончая мобилизацией симпатизирующих), способность выразить и защитить интересы этого сообщества.

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

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

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

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

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

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

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

Литература

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