



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Interview with **Patrik Aspers**: “Since There Are So Many Theories, We Should Focus on Really Good Empirical Research Instead”

Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии

Джонсон А. В., Эрл Т. Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству

Крашенинникова Ю. А., Макарова О. М. Организации прямых продаж как неформальные провайдеры здравоохранения в России

**Экономическая
социология**
Т. 17. № 5.
Ноябрь 2016

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus.

Требования к авторам изложены по адресу: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by the National Research University Higher School of Economics (HSE).

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus.

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 17. No 5.
November 2016

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
Moscow, 101000
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

**Экономическая
социология**
Т. 17. № 5.
Ноябрь 2016

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год:

№ 1 – январь
№ 2 – март
№ 3 – май
№ 4 – сентябрь
№ 5 – ноябрь

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)
Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

Шанин Теодор

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

Шкаратан Овсей Ирмович

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of
Economic Sociology**

Vol. 17. No 5.
November 2016

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues in annual volume.
No. 1 — January
No. 2 — March
No. 3 — May
No. 4 — September
No. 5 — November

Establishers

- National Research University Higher School of Economics
- Vadim Radaev



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Editors

Editor-in-Chief:	Vadim Radaev (HSE, Russia)
Editor:	Tatyana Sokolova (HSE, Russia)
Design and Layout:	Maria Mishina (Russia)
Proofreader:	Nadezda Andrianova (HSE, Russia)
Managing Editor:	Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)
Editorial Staff:	Elena Nazarbaeva (HSE, Russia) Natalia Conroy (HSE, Russia)

International Editorial Council

Sarah Ashwin	The London School of Economics and Political Science (UK)
Ted Gerber	University of Wisconsin-Madison (USA)
Alya Guseva	Boston University (USA)
Peter Lindner	Goethe University Frankfurt (Germany)
Christopher Swader	Lund University (Sweden)
Valery Yakubovich	ESSEC Business School (France)
Jane Zavisca	The University of Arizona (USA)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
Alexander Chepurenko	HSE (Russia)
Vladimir Gimpelson	HSE (Russia)
Lyudmila Khakhulina	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
Nikolay Lapin	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia)
Tatyana Maleva	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
Lilia Ovcharova	HSE (Russia)
Vadim Radaev (Editor-in-Chief)	HSE (Russia)
Theodor Shanin	Moscow School of Social and Economic Sciences (Russia)
Ovsey Shkaratan	HSE (Russia)
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University (Russia)
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg (Russia)

Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 9

Тексты на русском языке

Новые переводы

М. Вебер

Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии 13

А. В. Джонсон, Т. Эрл

Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины
к аграрному государству 30

Расширение границ

Ю. А. Крашенинникова, О. М. Макарова

Организации прямых продаж как неформальные провайдеры
здравоохранения в России 77

Дебютные работы

Е. Р. Бугрезова

Роль социальных медиа в формировании практик заботы о здоровье
среди российской молодёжи 103

Новые книги

Н. В. Колесник

О точках роста в исследовании неформальной экономики
или Объективация субъективного
Рецензия на книгу: Барсукова С. Ю. 2015. *Эссе о неформальной экономике,
или 16 оттенков серого*. М.: Изд. дом ВШЭ 130

Конференции

Т. Б. Кусимова

Моральная карьера исследователя-«качественника».
VII Международная научно-практическая конференция памяти
А. О. Крыштановского «Методы и процедуры социологических исследований»,
23–24 сентября 2016 г. Москва, Россия. 138

Тексты на английском языке

Interviews

Interview with Patrik Aspers: “Since There Are So Many Theories, We Should Focus on Really Good Empirical Research Instead” (interviewed by Maya Shmidt)	147
--	-----

Professional Reviews

<i>Emilia Chengelova</i> Holistic Approach for Studying the Shadow Economy. The Case of Bulgaria	159
---	-----

Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 9

Texts in Russian

New Translations

Max Weber

Economy and Society: Essays on Interpretive Sociology (an excerpt) 13

Johnson W. Allen, Timothy Earle

The Evolution of Human Societies:

From Foraging Group to Agrarian State (an excerpt)..... 30

Beyond Borders

Yulia Krasheninnikova, Olga Makarova

Direct Selling Organizations as Informal Healthcare Providers in Russia..... 77

Debut Studies

Ekaterina Bugrezova

The Social Media Contribution into Healthcare Practices

among Russian Young People..... 103

New Books

Natalya Kolesnik

The Growing Points of Studies in Informal Economy
or Objectifying the Subjective

Book Review: Barsukova S. (2015) *Essays on Informal Economy,*

or Sixteen Shades of Gray, Moscow: NRU HSE. 130

Conferences

Tamara Kusimova

Qualitative Research as a Moral Career. VII Annual Conference
on Methods in Social Sciences "Sociological Research Methods
(A Tribute to Alexander Kryshtanovsky),"

September 23–24, 2016, Moscow, Russia..... 138

Texts in English

Interviews

Interview with Patrik Aspers: “Since There Are So Many Theories, We Should Focus on Really Good Empirical Research Instead” (interviewed by <i>Maya Shmidt</i>).....	147
---	-----

Interviews

<i>Emilia Chengelova</i> Holistic Approach for Studying the Shadow Economy. The Case of Bulgaria	159
--	-----

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели, хотим сообщить о важном событии для всего российского социологического сообщества — о выходе в свет русского перевода книги Макса Вебера «Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии». Книга представляет собой первый том четырёхтомного издания фундаментального труда, в котором Вебером закладывается развёрнутая система основных социологических понятий. Впервые к печати подготовлен полный перевод на русский язык «Хозяйства и общества». В первом томе даётся характеристика основных социологических понятий, сформулированы принципы экономической социологии, дан краткий очерк типов господства и разработана концепция социальной структуры и социальной стратификации. Перевод с немецкого реализован под редакцией *Л. Г. Ионина*. Книга подготовлена Издательским домом Высшей школы экономики, с разрешения которого мы публикуем в рубрике «**Новые переводы**» фрагмент (§ 1) первой главы этого фундаментального труда Макса Вебера.

Также в рубрику «**Новые переводы**» вошло «Введение» из книги *А. В. Джонсона* (почётный профессор факультета антропологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе) и *Т. Эрла* (почётный профессор факультета антропологии Северо-Западного университета, США) «Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству». Авторы акцентируют внимание на выяснении причин, механизмов и паттернов социальной эволюции, которую они пытаются объяснить в рамках единой теории. В книге подробно разбираются 19 эмпирических кейсов, взятых из разных регионов и эпох. На их основе авторы пытаются понять не только долговременные доисторические культурные последовательности, доступные сегодня, но и многообразие современных обществ. Перевод с английского *И. В. Кузнецова* и *Е. Веремеевой*. Научное редактирование — *О. Маслова-Вальтер* и *М. Маяцкий*. Публикуется с разрешения издательства Института Гайдара.

В рубрике «**Расширение границ**» мы публикуем статью к. ист. н. *Ю. А. Крашенинниковой* (доцент факультета экономики, менеджмента и бизнес-информатики НИУ ВШЭ, Пермь) и *О. М. Макаровой* (выпускница НИУ ВШЭ, Пермь) «Организации прямых продаж как неформальные провайдеры здравоохранения в России». Эмпирической базой статьи являются результаты полевого исследования, которое проводилось в 2013 г. в Пермском крае и включало материалы 18 полуформализованных интервью и 10 неформальных бесед с независимыми дистрибьюторами, а также наблюдений в местах их работы. Показывается, как торговля дополняется диагностикой организма, консультациями, услугами комплементарной и альтернативной медицины, а также просвещением и пропагандой здорового образа жизни. Такая «медицинская мимикрия» как побочный эффект маркетинговых усилий дистрибьюторов по стимулированию продаж становится средством экспансии в частные сферы жизни участников, в том числе и в сферу здоровья.

В рубрике «**Дебюты**» публикуется статья *Е. Р. Бугрезовой* (специалист по ведению проектов TNS Russia) «Роль социальных медиа в формировании практик заботы о здоровье среди российской молодёжи». В работе анализируется постепенная трансформация взаимоотношений между медицинскими специалистами и пациентами. Обращено внимание на то, что молодые люди всё чаще прибегают к помощи Интернета в медицинских целях, занимаясь самообразованием, а также самолечением. Автор исследования пытается выяснить роль социальных медиа в формировании различных практик заботы о здоровье среди молодёжи в России.

В рубрике «**Новые книги**» к. соц. н. *Н. В. Колесник* (старший научный сотрудник сектора социологии власти и гражданского общества Социологического института РАН) предлагает рецензию на книгу: Барсукова С. Ю. 2015. *Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. Специфика данного издания состоит в том, что под одной обложкой автор книги не просто собрала ранее написанные ею рецензии, но попыталась донести читателю мысль о том, что неформальная экономика существует в системе аналитических координат разных книг и разных авторов. Книга адресована не только профессионалам, но и тем, кто лишь начинает осваивать азы экономической социологии.

В рубрике «**Конференции**» *Тамара Кусимова* (НИУ ВШЭ) рассказывает о том, как проходила VII Международная научно-практическая конференция памяти А. О. Крыштановского «Методы и процедуры социологических исследований». В рамках конференции была организована специальная секция, посвящённая проблемам методологии в качественных исследованиях. На секции были представлены доклады, в которых рассматривались различные методы сбора информации в качественном дизайне — от фокус-групп до визуальных исследований и совмещения качественных и количественных методик. Основными вопросами работы секции стали следующие: проблема доступа к труднодоступным информантам; возможность генерализации результатов качественных исследований и повышения их валидности; тема исследовательской этики.

В разделе *на английском языке*, в рубрике «**Интервью**», публикуется беседа с *Патриком Асперсом*, профессором социологии Университета Упсала (Швеция). Он рассказывает о том, как стал социологом, и анализирует структурные и культурные различия в деятельности американского, британского и европейского академических сообществ. Опираясь на теорию Харрисона Уайта, Асперс утверждает, что рынки выступают в различных формах, и каждая из таких форм нуждается в построении особой теоретической конструкции, которая отражала бы всё разнообразие рыночных реалий. Развивая метод эмпирической феноменологии, Асперс описывает последовательную процедуру для построения качественного исследования. Интервью записано *М. Шмидт* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

В номере также публикуется статья *Эмили Ченгеловой* (д-р социологии Института изучения обществ и знания Болгарской академии наук) «Хolistский подход к изучению теневой экономики». В работе сделан обзор основных теоретических концепций, используемых болгарскими социологами при изучении и измерении теневой экономики. Выделены четыре методологических подхода, а затем предложен холистский социологический подход. Статья опирается на опыт исследований, накопленный болгарскими экономосоциологами в 2010–2015 гг. в сборе эмпирических данных и анализе ключевых факторов, способствующих образованию теневой экономики.

* * *

В новом учебном году онлайн-курс «Экономическая социология» (лектор — В. Радаев), о котором мы сообщили в предыдущем номере журнала и который идёт на Российской национальной платформе открытого образования и на глобальной платформе Coursera, стал использоваться и как инструмент новой образовательной формы — *blended learning* (смешанное обучение). В рамках этой формы студенты слушают лекции онлайн, а семинары проводятся в обычном офлайн-режиме. Рубежный контроль также смешанный — сначала студенты проходят тестирование на онлайн-платформе, а затем сдают заключительный письменный экзамен.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

We would like to inform you about a remarkable event for the Russian sociological community. A Russian translation of Max Weber's *Economy and Society* was recently published. This volume is the first of the four volumes of this fundamental study in which Weber presents a system of the main sociological categories. This is the first complete Russian translation of this celebrated study. In the first volume, Weber defines the main sociological categories, formulates principles of economic sociology, describes the types of domination, and develops a concept of social structure and social stratification. The translation was edited by Leonid Ionin. The book was published by the HSE Publishing House. In the section "New Translations," we publish the first paragraph of the first chapter of Max Weber's fundamental study, *Economy and Society*.

We also publish the Russian translation of the introduction to the second edition of A. W. Johnson and T. Earle's *The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State* (Stanford: Stanford University Press, 2000). The authors examine the origin, mechanisms, and patterns of social evolution interpreted in the frame of a single theoretical concept. Using rich empirical evidence collected from 19 cases in different regions and historical periods, the authors explore pre-historical cultural trends and the divergence of contemporary societies. The book was translated by I. Kuznetsova and E. Veremeyeva. It was edited by O. Maslova-Walter and M. Mayatsky, and published with the kind permission of the Gaidar Institute Publishing House.

In the section "Beyond the Borders," we recommend the paper by Dr. Yulia Krasheninnikova (Associate Professor, Department of Management, Higher School of Economics) and Olga Makarova (Graduate of Faculty of Economics, Higher School of Economics, Perm), "Direct Selling Organizations as Informal Healthcare Providers in Russia." The authors analyze how and why direct selling organizations (DSOs), or network companies, can be counted among informal healthcare providers. The paper is based on the results of a qualitative field study conducted in 2013 in the Perm region and includes results from 18 semi-structured interviews and 10 informal talks with salespeople and observations of their workplaces, as well as interviews with doctors and local residents. The paper explicates how direct sales are combined with diagnosis, medical advice, complementary and alternative medicine services, as well as education and the promotion of healthy lifestyles. This medical mimicry as a side effect of marketing efforts to stimulate sales enables the DSOs to penetrate the private sphere of members' lives, including healthcare.

Ekaterina Bugrezova (Department of Sociology, Higher School of Economics) presents a debut study, "The Social Media Contribution to Healthcare Practices." The author focuses on the gradual transformation of the relationship between doctors and patients when young people actively use the Internet for medical purposes and strengthen their own healthcare responsibility. The research tries to reveal the impact of social media on different healthcare practices among the younger Russian generation.

Natalya Kolesnik (PhD in Sociology, Senior Researcher in the Department of Sociology of Government and Civil Society, Sociological Institute RAS) presents a review of Svetlana Barsukova's *Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Gray* (Moscow: HSE Publishing House, 2015). The book not only contains previously written reviews but also tries to place the informal economy within the analytical frames offered by different books written by various authors.

Tamara Kusimova (NRU HSE) shares her views on the VII Annual Conference on Methods in Social Sciences "Sociological Research Methods (A Tribute to Alexander Kryshtanovsky)" (September 23–24, 2016, Moscow). A special section of the conference was devoted to the problems of methodology in qualitative research.

Several main aspects were highlighted during the course of discussion, including the validity of qualitative research results, problems of gaining access to gatekeepers and hard-to-find informants, and ethical and moral dilemmas in field research.

Texts in English

Patrik Aspers, professor of sociology at Uppsala University (Uppsala Universitet, Sweden) gave an interview to the JES. Aspers presents his own experience of becoming a sociologist and explores the structural and cultural differences between the American, British, and European academic contexts. Influenced by Harrison White's theory, Aspers argues that markets take different forms, and each market requires its own construction of theoretical concepts that can account for the variety of empirical realities. Developing an empirical phenomenology method, he describes it as a step-by-step procedure aimed at conducting qualitative research. The interview was recorded by Maya Shmidt (NRU HSE).

Emilia Chengelova (Doctor of Sciences in Sociology, Institute for the Study of Societies and Knowledge, Bulgarian Academy of Sciences) submitted the paper "Holistic Approach to Studying Shadow Economy. The Case of Bulgaria." The paper summarizes the main theoretical concepts discussed by Bulgarian sociologists to examine and measure the shadow economy. Four methodological approaches to studying the shadow economy are distinguished, and a holistic sociological approach is suggested. The paper is based on research experience accumulated by Bulgarian sociologists in 2010–2015 while collecting empirical data and exploring the factors that facilitate shadow economic activities.

* * *

A Massive Open Online Course "Economic Sociology" (in Russian) presented on the Russian National Platform of Open Education and the global platform Coursera with Vadim Radaev as the lecturer for a new educational form of blended learning is available during the current academic year. The students listen to the lectures online and then attend regular classroom seminars. At the end of the course, the students takes tests online and then the regular written exam in the classroom.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

М. Вебер

Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии¹



ВЕБЕР Макс (Weber, Max) (1864–1920) — немецкий социолог, философ, историк, экономист.

Перевод с нем.
Л. Г. Ионина

Публикуется с разрешения
Издательского дома
ВШЭ.

Представляемая книга является первым томом классического труда Макса Вебера «Хозяйство и общество», который впервые был переведён на русский язык в полном объёме. В томе I раскрывается методология понимающей социологии Макса Вебера в целом. Здесь даны основные социологические понятия, сформулированы принципы экономической социологии, изложены положения социологии господства и обозначены направления разработки социальной стратификации. Таким образом, в книге описаны в систематизированном виде инструменты, которые помогут читателю обрести оптику для того, чтобы понять проблемы наук об обществе, обобщаемые в последующих томах этого эпохального сочинения.

Журнал «Экономическая социология» публикует сокращённую версию первой главы «Основные социологические понятия» из тома I «Социология». В главе представлена, по сути, программа понимающей социологии М. Вебера, то есть изложены её содержательные и методические основания, а также обозначены границы со смежными дисциплинами. Ключевым термином здесь выступает «социальное действие», при помощи которого раскрывается предмет социологии.

Ключевые слова: социология; Макс Вебер; социальное действие; мотив; понимание; методология.

Глава 1

Основные социологические понятия

Предварительное замечание. Этот метод начального определения понятий (без него не обойтись, хотя он и может произвести впечатление абстрактного и далёкого от реальности) отнюдь не означает претензии на новизну. Наоборот, задача состоит в том, чтобы сказать о тех же самых вещах, что имеет в виду любая эмпирическая социология, только выразить это в более целесообразной и несколько более строгой форме, хотя именно от этого может возникнуть ощущение педантизма. Это относится и к случаям, когда применяются термины, которые выглядят новыми или непривычными. По сравнению со статьёй в четвёртом выпуске «Логоса» (1913. S. 253 ff)² тер-

¹ *Источник:* Вебер М. 2016. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии: В 4-х т. (сост., общ. ред. и предисл. Л. Г. Ионина). Том 1. *Социология*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. Перевод изд.: Weber M. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. revidierte Aufl. Besorgt von Johannes Winckelmann. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).

² Имеется в виду статья: [Weber 1913] — 3д. и далее примеч. науч. ред. пер.

минология значительно изменена и по возможности упрощена, чтобы сделать её понятнее. Но всё же требование популярности не всегда совместимо со строгостью определения понятий и должно при необходимости уступать последнему.

По поводу «понимания» см. «Общую психопатологию» К. Ясперса, а также некоторые замечания Риккерта во втором издании его «Границ естественно-научного образования понятий» и особенно Зиммеля в «Проблемах философии истории». В методическом отношении я ссылаюсь, как и раньше, на подход Ф. Готтля в его не совсем внятно написанной и не во всём продуманной работе «Господство слова», по существу же дела, прежде всего на замечательную работу Ф. Тённиса «Общность и общество», а также на вводящую в заблуждение книгу Р. Штаммлера «Хозяйство и право в материалистическом понимании истории» и мою критику в его адрес (Archiv f. Sozialwissensch. XXIV. 1907)³, где уже во многом содержатся основы того, что последует ниже. Я отступаю от метода Зиммеля в его «Социологии» и «Философии денег», различая, насколько возможно, *подразумеваемый* и *объективно значимый* смыслы, тогда как Зиммель их не только не всегда различает, но часто намеренно позволяет им перетекать друг в друга.

§ 1. Понятия социологии и смысла социального действия

Социологией (в принятом здесь смысле этого очень многозначного слова) называется наука, которая стремится, истолковывая, понимать социальное действие и тем самым причинно объяснять его протекание и результаты. Действием при этом называется человеческое поведение (всё равно, внешнее или внутреннее, воздержание от действия или претерпевание), если и поскольку действующий или действующие связывают с ним субъективный *смысл*. Социальным же действием называется такое, которое по своему подразумеваемому действующим или действующими смыслу соотносено с поведением *других* людей и ориентируется на него в своём протекании.

I. Методические основания

1. Смысл здесь — это либо а) фактически подразумеваемый действующим в исторически конкретном случае или усредненно и приблизительно подразумеваемый действующими в массе конкретных случаев, либо б) содержащийся в понятийно сконструированном *чистом* типе действующего или действующих субъективно *подразумеваемый* смысл. Не какой-то объективно «правильный» или метафизически обоснованный «подлинный» смысл. В этом состоит отличие эмпирических наук о действии (социологии и истории) от всех догматических наук, таких как юриспруденция, логика, этика и эстетика, стремящихся отыскать в своих объектах «правильный», «действительный» смысл.

2. Граница между осмысленным действием и просто (назовём его так) реактивным поведением, не связанным с субъективно подразумеваемым смыслом, крайне подвижна. Значительная часть всего социологически релевантного поведения, особенно чисто традиционное действие, лежит на границе между ними. Осмысленного, то есть понимаемого, действия при некоторых психофизических процессах не наблюдается вовсе, в иных случаях оно доступно лишь экспертам-профессионалам. Мистические и потому адекватно не выражающиеся в слове процессы не поймёт полностью тот, кому не доступны соответствующие переживания. Напротив, способность самостоятельно производить такое же действие не является предпосылкой понимания: «Не обязательно быть Цезарем, чтобы понять Цезаря»⁴.

³ Имеется в виду статья: [Weber 1907].

⁴ Это скрытая ссылка на Зиммеля, который писал: «Мы убеждены, что не надо быть Цезарем, чтобы действительно понять Цезаря, и вторым Лютером — чтобы понять Лютера» [Simmel 1905: 57]. В русском переводе, сделанном с первого немецкого издания, эта фраза отсутствует.

Полнота сопереживания важна с точки зрения очевидности понимания, но не является абсолютным условием истолкования смысла. Поддающиеся и не поддающиеся пониманию составные части одного и того же процесса часто перемешаны и связаны друг с другом.

3. Всякое понимание стремится к *очевидности*, как и вообще всякая наука. Очевидность понимания может иметь либо рациональный (и в этом случае логический или математический), либо эмпатический (основанный на сопереживании или художественной восприимчивости) характер. Рациональная очевидность налицо, прежде всего когда структура подразумеваемого смысла действия целиком и полностью понимается *интеллектуально*. Эмпатическая очевидность имеет место, когда действие полностью сопереживаемо в его действительно испытанной *эмоциональной* связи. Рационально понятными, то есть в данном случае непосредственно и однозначно интеллектуально постигаемыми в их смысловом строении, являются в огромной степени и прежде всего связи математических или логических высказываний. Мы совершенно однозначно понимаем, что имеется в виду, когда кто-то, размышляя или аргументируя, использует суждение « $2 \times 2 = 4$ » или теорему Пифагора либо «правильно» (с общепринятой точки зрения) строит цепь логических заключений. То же самое, когда на основе «общеизвестных» фактов и наличных целей делаются самоочевидные (по нашим представлениям) выводы относительно необходимых для действия средств. Всякое понимание такого рационально ориентированного целевого действия характеризуется (применительно к пониманию используемых *средств*) высшей степенью очевидности. Отнюдь не та же, хотя и достаточная для целей объяснения, очевидность проявляется при понимании таких «ошибок» (например, неправильного определения проблемы), которые свойственны нам самим или которые мы способны «сопережить» путём эмпатии. Напротив, многие *конечные* «цели» и «ценности», на которые, как показывает опыт, может быть ориентировано человеческое действие, мы часто *не можем* понять с полной очевидностью. Конечно, при определённых обстоятельствах мы могли бы понять их интеллектуально, но чем радикальнее они отличаются от наших собственных конечных ценностей, тем труднее нам с помощью воображения и вчувствования понять их в *сопереживании*. В зависимости от сложности случая нам придётся либо удовлетвориться их *интеллектуальной* интерпретацией, либо, если и это не удастся, принять их просто как данность и, пользуясь ими как в некоторой степени интеллектуально постигаемыми или хотя бы приблизительно чувственно сопереживаемыми ориентирами, попытаться понять, как протекает мотивированное ими действие. Таковы деяния виртуозов веры и добродетели в глазах тех, кто не восприимчив к реальности этих сфер. Таковы же проявления крайнего рационалистического фанатизма («права человека»), с точки зрения тех, кто соответствующую позицию радикально отвергает. Реальные аффекты (страх, гнев, честолюбие, зависть, ревность, любовь, воодушевление, гордость, жажда мести, благоговение, преданность и самоотдача, влечение любого рода), как и следующие из них иррациональные (с точки зрения рационального целевого действия) реакции, мы в состоянии эмоционально сопережить, и с тем большей очевидностью, чем более мы сами им подвластны. Во всяком случае, даже если по своему накалу они неизмеримо превосходят наши возможности, мы всё равно в состоянии путём вчувствования понять их смысл и интеллектуально просчитать их влияние на направление и выбор средств действия.

Для *типологизирующего* научного наблюдения все обусловленные иррациональными причинами и аффектами смысловые связи поведения, влияющие на действие, легче всего обозримы, если объяснять и отображать их как «отклонения» от чисто целерационально сконструированного хода действия. Например, при объяснении паники на бирже сначала устанавливается, как должно *было бы* выглядеть действие, будь оно строго целесообразным, не подверженным влиянию иррациональных аффектов, а затем эти иррациональные компоненты добавляются и рассматриваются как нарушающие воздействия. Точно так же в случае политической или военной акции сначала констатируется, как *протекало бы* действие при знании участниками всех обстоятельств и намерений друг друга и при строго целерациональном, то есть исходящем из значимого, с нашей точки зрения, опыта, выборе средств. Только

на этой основе можно затем осуществить каузальное приписывание отклонений от этой конструкции к обуславливающим их иррациональным факторам. В таких случаях конструкция строго целерационального действия (вследствие её очевидной понятности и объясняемой её рациональностью однозначности) служит социологии как *тип* («идеальный тип»), позволяющий понять реальное действие, подвергающееся влиянию всякого рода иррациональных факторов (аффектов, заблуждений), как отклонение от ожидаемого при чисто рациональном поведении.

В этом отношении и только по причине методологической целесообразности метод понимающей социологии является «рационалистическим». Его конечно же надо понимать не как свойственный социологии рационалистический предрассудок, а только как методический инструмент, и при этом не толковать в смысле веры в действительное превосходство рационального в жизни. Ведь о том, в какой мере рациональные целевые соображения в реальной действительности определяют *фактические* действия, а в какой нет, здесь не говорится ни слова. (Хотя нельзя не видеть опасности рационалистических интерпретаций там, где они не к месту. Опыт показывает, что она, к сожалению, существует.)

4. Несмысловые процессы и предметы рассматриваются всеми науками о действии как поводы, или как результаты действия, или как способствующие либо препятствующие действию обстоятельства. «Несмысловые» не означает «неодушевлённые» или «нечеловеческие». Каждый артефакт — например, машина — истолковывается и понимается только исходя из смысла, который человеческое действие (самой разной направленности) придало или хотело придать ему при его создании и применении; без обращения к смыслу любой артефакт остаётся непонятым. Понимаемое в нём, следовательно, есть отнесенность человеческого *действия* к нему как к цели или средству, которыми руководствуется действующий или действующие и на которые они ориентируют действие. *Только* в этих категориях и имеет место понимание таких объектов. Несмысловыми, напротив, остаются все — одушевлённые и неодушевлённые, человеческие и нечеловеческие — процессы или положения, не имеющие подразумеваемого смыслового содержания, поскольку они *не вступают* с действием в отношение средства или цели, а остаются для действия только поводом, внешним способствующим или препятствующим обстоятельством. Наводнение, в результате которого на исходе XIII века (1277 г.) возник Долларт⁵, имело (вероятно!) историческое значение как событие, вызвавшее масштабные и исторически значимые процессы переселения. Рождение и умирание, органический круговорот жизни вообще (от беспомощности ребёнка до беспомощности старика) имеют, конечно, первостепенное значение для социологии в силу того, что на них по-разному ориентировалось и ориентируется человеческое действие. Другую категорию образуют не поддающиеся пониманию суждения опыта, касающиеся протекания психических или психофизиологических процессов (усталость, привыкание, память и т. д., а также типичные эйфории при определённых формах умерщвления плоти, типичные различия реакций по скорости, характеру, однозначности и т. д.). В конечном счёте, здесь видится та же ситуация, что и с остальными не поддающимися пониманию данностями: как практические деятели, так и понимающее наблюдение воспринимают их как данное, с которым надо считаться.

Не исключено, что будущие исследования обнаружат недоступные пониманию закономерности и в поведении, которое здесь определено как смысловое, хотя до сих пор этого и не случилось. С различиями биологической наследственности (расами), если бы появились статистически убедительные данные об их влиянии на социологически релевантное поведение, особенно на социальное действие в его *смысловой* связи, социологам оставалось бы смириться как с данностью точно так же, как с физиологическими фактами вроде потребности в пище или влияния старения на поведение. И признание их каузального значения, конечно, нисколько не изменило бы задач социологии (и, вообще, наук о дей-

⁵ Залив Северного моря на границе Нидерландов и Германии, образовавшийся предположительно между 1219 и 1413 гг. в результате катастрофических наводнений.

ствии): истолковывая, понимать осмысленно ориентированные действия. Социология включила бы в свои интерпретивно понимаемые мотивационные связи в определённых точках факты, не являющиеся предметом понимания (например, типичные отношения частоты определённого типа действия либо степени его типичной рациональности к черепному индексу, или к цвету кожи, или к любым другим физиологическим наследственным свойствам), что, впрочем, имеет место уже сегодня.

5. *Понимание* может 1) означать *актуальное* понимание подразумеваемого смысла действия, в том числе высказывания. Мы, например, актуально понимаем смысл суждения « $2 \times 2 = 4$ », когда его слышим или читаем (рациональное актуальное понимание мыслей), или взрыв гнева, проявляющийся в мимике, междометиях, беспорядочных движениях (иррациональное актуальное понимание аффектов), или поведение человека, колющего дрова либо тянущегося к дверной ручке, чтобы закрыть дверь, или охотника, который целится в зверя (рациональное прямое понимание действий). Понимание также может быть 2) *объясняющим*. Мы понимаем *мотивационно*, какой смысл связывает с суждением « $2 \times 2 = 4$ » тот, кто его высказывает или записывает, почему он *делает* это именно сейчас и именно в данной связи, если видим, что он занят коммерческим расчётом, доказательством теоремы либо техническим вычислением или любым другим делом, к которому это суждение и «относится» в соответствии с его, этого действия, понятным для нас *смыслом*, то есть если оно оказывается в понятной нам *смысловой связи* (рациональное мотивационное понимание). Мы понимаем колку дров или нацеливание ружья не только актуально, но и мотивационно, когда знаем, что работник колет дрова за плату, или для собственных нужд, или ради активного отдыха (рационально) или, к примеру, чтобы отойти от злости (иррационально), а тот, кто целится из ружья, следует приказу, готовясь расстрелять осуждённого или сразить врага (рационально), или мстит (аффективно, то есть в этом смысле иррационально). Мы, наконец, мотивационно понимаем гнев, если знаем, что его причиной являются ревность, уязвлённое тщеславие или оскорблённое достоинство (то есть он обусловлен аффективно, или иррационально в мотивационном отношении). Все это — понимаемые смысловые связи, понимание которых мы считаем объяснением реального хода действия. *Объяснение*, следовательно, для науки, занимающейся смыслом действия, означает обнаружение смысловой связи, к которой в соответствии с его субъективно подразумеваемым смыслом принадлежит актуально понимаемое действие. (О каузальном значении этого объяснения см. далее, п. 6.) Во всех этих случаях, даже в аффективных процессах, мы называем субъективный смысл явления, в том числе смысловой связи, «подразумеваемым» смыслом, выходя при этом за рамки обычного словоупотребления, где этот термин применяется только по отношению к рационально и целесообразно ориентированному действию.

6. *Понимание* означает во всех этих случаях истолковывающее постижение одного из следующих видов смысла или смысловой связи: а) действительно подразумеваемого смысла действия, имеющего место в данном конкретном случае (применяется в историческом рассмотрении), или б) смысла, подразумеваемого усреднённо или в приближении к действительно подразумеваемому смыслу (при массовом социологическом рассмотрении), или в) смысла либо смысловой связи, который или которая научно конструируется для *чистого* (идеального) типа часто встречающегося явления. Такими идеально-типическими конструкциями являются, например, понятия и «законы» чистой народно-хозяйственной теории. Они показывают, как *протекало бы* человеческое действие определённого характера, *если бы* оно развивалось строго целерационально без ошибок и аффектов и *было* совершенно однозначно ориентировано на одну-единственную цель (хозяйство). Реальное действие только в редких случаях (биржа), да и то лишь приблизительно, соответствует тому, как оно сконструировано в идеальном типе. О цели таких конструкций см. в моем эссе (Archiv f. Sozialwiss. XIX, S.64 ff)⁶ и ниже, в п. 11.

Каждое толкование стремится, конечно, к очевидности. Но сколь очевидным по смыслу оно ни было бы, оно не может как таковое и лишь в силу этой очевидности претендовать на то, чтобы считаться

⁶ Имеется в виду статья: [Weber 1904].

каузально обоснованным истолкованием. Само по себе оно всегда лишь особенно ясная каузальная гипотеза. Во-первых, выдвигаемые самим действующим на передний план, а также и «вытесненные» (то есть те, в которых он не признаётся самому себе) мотивы часто затемняют для самого действующего подлинную смысловую структуру организации действия, так что даже его субъективно искреннее свидетельство имеет лишь относительную ценность. В этом случае перед социологией возникает задача путём истолкования отыскать и зафиксировать эту структуру, *даже если* она не была или не полностью была в *сознании*, как подразумеваемая *in concreto*⁷. Это пограничный случай смысловой интерпретации.

Во-вторых, процессы действия, внешне одинаковые или похожие, могут базироваться на разных смысловых связях, которыми руководствуется действующий (или действующие), и мы «понимаем» даже очень сильно отличающиеся, иногда вовсе противоположные по смыслу действия в ситуациях, которые считаем схожими друг с другом (см. примеры у Зиммеля в «Проблемах философии истории»).

В-третьих, в конкретных ситуациях люди часто подвергаются воздействию противоположных, борющихся друг с другом стремлений, которые понятны нам в совокупности. Но с какой относительной силой выражаются в действии эти проявляющиеся в борьбе мотивов и нам *равно* понятные смысловые отношения, часто нельзя оценить даже приблизительно и почти никогда — с уверенностью. Ясность вносит только фактический исход борьбы мотивов. Значит, контроль понимающего истолкования смысла по результату, то есть по исходу действительного процесса, неизбежен, как и в случае любой другой гипотезы. Но с относительной точностью его можно обеспечить, к сожалению, лишь в немногих и очень специфических ситуациях психологического эксперимента, а также (с разной степенью приближения) в столь же немногих случаях считаемых и поддающихся однозначному приписыванию массовых явлений в статистике. Помимо этого, существует лишь возможность сравнения как можно большего числа процессов исторической или повседневной жизни, которые, как правило, одинаковы, но в *одном* решающем пункте различны, а именно в мотиве или основании, рассмотренном с точки зрения его практической значимости. Это важная задача сравнительной социологии. Но часто нам остаётся, к сожалению, лишь ненадёжное орудие мысленного эксперимента, то есть *домысливания* отдельных звеньев цепочки мотивов и конструирования становящегося *теперь* вероятным процесса для того, чтобы произвести каузальное приписывание.

Например, так называемый закон Грешема⁸ представляет собой рационально очевидное истолкование человеческого поведения в данных обстоятельствах и при идеально-типическом условии чисто целерационального действия. Насколько *фактическое* поведение ему соответствует, может сказать только опыт (в конечном счёте, в принципе, выразимый статистически), свидетельствующий о фактах исчезновения из обращения видов монет, слишком низко оцениваемых в денежной системе, и тем самым демонстрирующий высокую значимость этого закона. Действительный ход познания был таков: *сначала* появлялись опытные наблюдения, затем формулировалось истолкование. Без удачной интерпретации наша каузальная потребность оставалась бы явно неудовлетворённой. В то же время без демонстрации того, что эта признанная нами адекватной интерпретация хотя бы в какой-то степени соответствует тому, что происходит на самом деле, даже такой сам по себе очевидный «закон» был бы конструкцией, бесполезной для познания реального действия. В этом примере совпадение смысловой адекватности и результата опытной проверки вполне убедительно, а количество случаев достаточно

⁷ В действительности (*лат.*).

⁸ Грешем Томас, Gresham Thomas (1519–1579) — английский купец и финансист. Закон Грешема (также известен как Закон Коперника — Грешема) гласит: «Деньги, искусственно переоценённые государством, вытесняют из обращения деньги, искусственно недооценённые им», или в иной формулировке: «Худшие деньги вытесняют из обращения лучшие, если обменный курс устанавливается законом».

велико, чтобы считать результат обоснованным. Но, например, Эдуард Майер выдвинул глубокую и вполне приемлемую по смыслу гипотезу о влиянии битв при Марафоне, Саламине и Платеях на характер развития эллинской, а тем самым и всей западной культуры. Гипотеза строилась на смысловой интерпретации характерных фактов, демонстрирующих отношение древнегреческих оракулов и пророков к персам, и могла быть подтверждена лишь косвенно, примерами поведения персов в случае победы (Иерусалим, Египет, Малая Азия), что неизбежно оставляет её во многих отношениях неподтверждённой. Здесь поневоле приходится полагаться на её высокую рациональную очевидность. Часто при самой очевидной исторической интерпретации отсутствует даже такая возможность проверки, какая есть в этом случае. Тогда интерпретация навсегда остаётся именно гипотезой.

7. *Мотив* — это смысловая структура, которая самому действующему или наблюдателю представляется смысловой основой поведения. Последовательно развивающееся поведение будет считаться *субъективно адекватным* (или адекватным в смысловом отношении) в той степени, в какой соотношение составляющих его частей воспринимается нами (в соответствии с привычными чувствами и мыслями) как типичная (мы обычно говорим «правильная») смысловая связь. Напротив, «каузально адекватной» последовательность процессов будет считаться в той степени, в какой, согласно данным *опыта*, существует вероятность того, что она постоянно будет протекать таким же образом. (В этой терминологии *субъективно адекватным* является, например, правильное с точки зрения общепринятых норм счёта и логики решение арифметического примера. *Каузально адекватной* в статистическом выражении будет выведенная на основе опыта вероятность того, что решение окажется правильным или ложным также, конечно, с точки зрения общепринятых норм счёта и логики. Здесь, следовательно, предполагается возможность типичных счётных или концептуальных ошибок.) Таким образом, каузальное объяснение означает констатацию того, что с *вероятностью*, которую можно как-то оценить или иногда (в редком идеальном случае) выразить количественно, за определённым наблюдаемым (внутренним или внешним) процессом следует (или выступает вместе с ним) определённый другой процесс.

Правильная каузальная интерпретация конкретного действия означает, что *правильно* познаны его внешнее течение и мотив, и в то же время оно *понято* в его смысловой взаимосвязи. Правильная каузальная интерпретация типичного действия (понятного типа действия) означает, что считающийся типичным процесс является (в какой-то степени) адекватным в смысловом отношении и в то же время (в какой-то степени) каузально адекватным. При отсутствии смысловой адекватности даже при самой большой и точно исчисленной вероятности процесса (как внешнего, так и психического) имеется лишь *недоступная пониманию* (или лишь не полностью понимаемая) статистическая вероятность. В то же время для социологии важно, что даже суждение, имеющее наиочевиднейшую смысловую адекватность, только тогда станет правильным *каузальным* суждением, когда будет продемонстрирована (всё равно как) вероятность того, что действие *фактически* (с указанной частотой или в указанном приближении, в среднем, или же в чистом виде) *принимает* адекватное по смыслу направление. Только статистические регулярности, соответствующие *понимаемому* подразумеваемому смыслу социального действия, представляют собой (в принятом здесь смысле слова) понимаемые типы действия, то есть социологические правила. Только такие рациональные конструкции осмысленно понимаемого действия суть социологические типы реальных явлений, которые можно, по крайней мере в некотором приближении, наблюдать в действительности. И дело не в том, что параллельно с достижением смысловой адекватности *всегда* растёт и фактическая вероятность соответствующего ей поведения. Так ли это, в любом случае может показать лишь внешний опыт. Статистика *несмысловых* процессов (смертность, утомляемость, энергообеспеченность, количество осадков) может существовать в том же виде, что и статистика смысловых. Но *социологическая* статистика (статистика преступности, профессий, цен, посевных площадей) относится только к последней (естественно, нередки случаи, относящиеся к обеим формам, например, статистика урожайности).

8. Процессы и регулярности, которые недоступны пониманию (в принятом здесь смысле слова) и потому не считаются социологическими фактами или правилами, не становятся из-за этого менее важными. В том числе и для социологии в развиваемом здесь смысле слова, то есть для *понимающей* социологии (которая, конечно, никому не может и не должна быть навязана). Такие процессы и регулярности лишь занимают (что, конечно, методически совершенно неизбежно) иное место, нежели понимаемое действие, — место поводов, условий, поддержек или помех действию.

9. Действие в смысле доступной пониманию ориентации собственного поведения всегда существует для нас только как поведение одной или нескольких *индивидуальных* личностей.

Для иных познавательных целей было бы полезно или даже необходимо считать индивида, например, соединением клеток или комплексом биохимических реакций, а его психическую жизнь — складывающейся из отдельных (всё равно каких) элементов. В результате, несомненно, будут получены ценные знания (каузальные правила). Мы, однако, не *понимаем* выраженное в правилах поведение этих элементов. То же касается и психических элементов, которые мы понимаем тем *менее*, чем точнее они постигнуты методами естественных наук. К толкованию, исходящему из подразумеваемого *смысла*, этот путь не ведёт. Для социологии же, как мы её видим, а также и для истории объектом постижения является именно *смысловая* связь действия. Мы можем, по крайней мере, в принципе, наблюдать поведение физиологических единиц, например, клеток или каких-то психических элементов, пытаться сделать из наблюдения выводы, получить правила («законы») наблюдаемого и каузально «объяснить» конкретные процессы, подведя их под правила. Но истолкование действия учитывает эти факты и правила лишь в том смысле и в той мере, что и любые другие (физические, астрономические, геологические, метеорологические, географические, ботанические, зоологические, физиологические, анатомические, чуждые смыслу психопатологические или естественнонаучно обусловленные технические) факты.

В то же время для иных — например, для юридических — познавательных целей или для целей практики было бы, может быть, целесообразно и даже неизбежно обращаться с социальными образованиями (государство, товарищество, акционерное общество, фонд) так же, как с отдельными индивидами (например, с носителями прав и обязанностей или с исполнителями релевантных в *правовом* отношении действий). Но для социологического понимающего истолкования действия эти образования суть только процессы и связи специфического действия *отдельных* людей, ибо только последние и являются доступными нашему пониманию носителями осмысленно ориентированного действия. Тем не менее социология именно в своих целях не вправе *игнорировать* коллективные мысленные образования, полученные при иных способах рассмотрения. Понимающая социология стоит к этим коллективным понятиям в тройном отношении. Во-первых, она сама часто вынуждена работать с очень похожими (иногда даже так же именуемыми) коллективными понятиями, дабы обеспечить общепонятную *терминологию*. В юридическом, как и в обыденном, языке термином «государство», например, обозначаются и правовое *понятие* государства, и феномен социального действия, *в отношении* которого релевантны правовые нормы, предполагаемые этим понятием. Для социологии феномен государства не состоит обязательно только или именно из *юридически* релевантных компонентов. И уж, во всяком случае, для неё не существует действующей коллективной личности. Если она говорит о государстве или о нации, об акционерном обществе, о семье, воинской части или о других подобных «структурах», то она имеет в виду *только* определённым образом организованный ход фактического или сконструированного как возможное социального действия индивидов, то есть наделяет юридическое понятие, которое применяет ради его точности и привычности, совершенно другим смыслом.

Во-вторых, при толковании действия должен учитываться принципиально важный факт, состоящий в том, что понятия коллективных структур, являющиеся частью как повседневного, так и специали-

зированной (например, юридического) мышления, суть *представления* в головах реальных людей (и не только судей и чиновников, но и широкой публики) об этих структурах как о чем-то реально существующем либо нормативно обязательном, на что в результате оказываются *ориентированы* их действия. Как таковые, эти представления производят огромное, часто решающее каузальное воздействие на поведение реальных лиц. Прежде всего, как представления о нормативно предписанном или, наоборот, о запрещённом. (Современное «государство» поэтому в немалой степени именно так и живёт — как комплекс специфического совместного действия людей, которые ориентируют своё поведение на *представление* о том, что оно *существует* или *должно* таким образом существовать, и что, следовательно, определённые юридически ориентированные порядки *значимы*, то есть обязательны к исполнению. Но об этом ниже.) И если в собственно социологической терминологии было бы, в принципе, возможно (каким бы крайним педантизмом и многословием это ни обернулось) совершенно элиминировать и заменить вновь созданными словами понятия, употребляемые *не только* для выражения юридического долженствования, но и при обозначении реальных процессов, то, по крайней мере, для последней важной области это совершенно исключено.

В-третьих, так называемая органическая социология, нашедшая классическое выражение в толковой работе А. Шеффле «Строение и жизнь социального тела», стремится объяснить общественное взаимодействие, отталкиваясь от целого (например, народного хозяйства), внутри которого индивид и его поведение толкуются подобно тому, как, например, физиология рассматривает роль телесного органа в «хозяйстве» организма (то есть с точки зрения выживания последнего). (Ср. знаменитый пассаж из лекции одного физиолога: «§ X. Селезёнка. О селезёнке, господа, мы ничего не знаем. И это все о селезёнке!» В действительности он, конечно, знал о селезёнке довольно много — положение, величину, форму и т.д., не мог только назвать её функцию, что и считал незнанием.) В какой мере в других науках это *функциональное* рассмотрение *части* в отношении *целого* должно (поневоле) быть определяющим, мы здесь не судим, хотя известно, что биохимическое и биометрическое исследования этим, в принципе, не удовлетворились бы. Применительно к истолковывающей социологии такой способ выражения 1) может служить целям практической наглядности и временной ориентации (и быть в этой функции весьма полезным и необходимым, но при переоценке его познавательной ценности и ложном понятийном реализме — крайне вредным), и 2) только он при определенных обстоятельствах может помочь обнаружить то социальное действие, истолковывающее понимание которого *важно* для объяснения какой-то связи. Но только здесь и *начинается* работа социологии (в принятом нами смысле слова). Ведь имея дело с социальными образованиями (в противоположность организмам), мы можем пойти *далее* простого установления функциональных связей и правил («законов») и прийти к тому, что, в принципе, невозможно во всех естественных науках, создающих каузальные правила процессов и явлений и на этой основе объясняющих отдельные события, а именно достичь понимания поведения участвующих *индивидов*, тогда как поведение, например, клеток мы не можем понять, а можем лишь функционально зафиксировать и затем констатировать как соответствующее правилам его протекания. Этот большой потенциал истолковывающего объяснения по сравнению с наблюдающим обретается, правда, за счёт более гипотетического и фрагментарного характера результатов, получаемых при истолковании. И тем не менее именно *в нём* и заключается специфика социологического познания.

Мы здесь совершенно не затрагиваем вопрос о том, насколько люди могут «понимать» поведение животных, и наоборот (причём содержание и объём того и другого «понимания» совершенно не ясны), и, следовательно, может ли существовать социология отношений человека с домашними и хищными животными (многие животные «понимают» приказ, гнев, любовь, угрозу и реагируют на них явно не только механически-инстинктивно, но и в какой-то степени осознанно, осмысленно, ориентируясь на опыт). Собственно, и наша способность вжиться в поведение «естественного человека» ненамного больше. У нас совсем нет или почти нет *надёжных* средств установления субъективных

фактов жизни животных; как известно, проблемы психологии животных настолько же интересны, насколько и трудны. У животных существуют, как мы знаем, самые разные сообщества — моногамные и полигамные «семьи», стада, стаи, даже «государства» с разделением функций. (Степень функциональной дифференциации этих сообществ вовсе не параллельна степени органической либо морфологической дифференциации соответствующего вида. Так, функциональная дифференциация у термитов, а поэтому и многообразие их артефактов гораздо выше, чем у муравьёв и пчёл.) На сегодня, разумеется, важнее всего чисто функциональное наблюдение, то есть выявление главных функций (обеспечение пищей, защита, размножение, образование новых сообществ) разных типов особей («царей», «цариц», «рабочих», «солдат», «трутней», «производителей», «запасных цариц» и т. д.) в соответствующем животном сообществе, чем и приходится удовлетвориться исследователю. Всё выходящее за эти пределы долго оставалось лишь спекуляцией или выяснением того, в какой мере в развитии этих «социальных» задатков участвуют, с одной стороны, наследственность, а с другой — среда (что было предметом столкновений между А. Вейсманом, труд которого «Всесилие естественного отбора» опирается в значительной мере на совершенно неэмпирические дедукции, и А. фон Гётте⁹). Но серьёзные исследователи, конечно, едины в том, что *удовольствование* функциональным познанием — это вынужденное и, как можно надеяться, временное обстоятельство (см., например, работу К. Эшериха 1909 г. о положении в изучении термитов). Хотелось бы не только иметь представление о довольно легко определяемой важности функций отдельных дифференцированных типов «с точки зрения выживания» и о том, как (с допущением наследования приобретённых признаков или без оно, а если с допущением, то с каким его истолкованием) объяснить эту дифференциацию, но и знать также, что 1) *определяет* начало дифференциации еще недифференцированной, нейтральной исходной особи и 2) *заставляет* дифференцированную особь вести себя (в среднем) так, чтобы это действительно служило интересам сохранения дифференцированной группы. Все продвижения здесь сводятся к экспериментальному доказательству (или к предположению) существования химических раздражителей или физиологических фактов (особенности питания, паразитарная кастрация и т. д.) применительно к *отдельным* особям. Есть ли и насколько проблематична надежда экспериментально показать вероятность существования психологической и смысловой ориентации, сегодня не скажет даже специалист. Создание контролируемой картины психики социальных животных на основе понимания смысла даже как идеальная цель представимо лишь в очень узких границах. Во всяком случае, не следует с этой стороны ждать лучшего понимания человеческого социального действия; как раз наоборот: именно там приходится и нужно работать с человеческими аналогиями. Но можно надеяться, что эти аналогии когда-нибудь пригодятся для постановки вопроса о том, какова была на ранних стадиях социальной дифференциации человеческого общества роль чисто *механическо-инстинктивной* дифференциации в её отношении к индивидуально и осмысленно понимаемым и далее к *сознательно* рационально организуемым процессам. Понимающая социология, конечно, должна отдавать себе отчёт в том, что на ранней стадии человеческой истории первый из названных компонентов имеет главенствующее значение, а на следующих стадиях постоянно присутствует (причём как решающе важный фактор). Любое традиционное действие (см. далее, § 2 данной главы) и широкие аспекты харизмы (см. далее, гл. 3) как ядра психического заражения и, значит, носителя социологических «возбудителей» развития очень близки к этим только лишь биологически схватываемым процессам, не поддающимся (или лишь частично поддающимся) интерпретационным и мотивационным подходам, с неуловимыми переходами между ними. Это, однако, не освобождает понимающую социологию от задачи, осознавая тесные границы, в которых она оказалась, делать то, что *может* только она.

В работах Отмара Шпанна, часто богатых интересными идеями, несмотря на встречающиеся недоразумения и прежде всего аргументацию на основе недоступных эмпирической проверке чисто ценност-

⁹ В строгом смысле дискуссия, развернувшаяся в 1880-е гг., касалась смерти и бессмертия применительно к простейшим и к многоклеточным и роли репродуктивных и соматических клеток. «Реплики» в дискуссии: [Weismann 1882a, 1882b; Goette 1883].

ных суждений, несомненно, справедливо подчёркивается никем всерьёз не оспариваемое значение *предварительной* функциональной постановки вопроса для любой социологии. Он называет это «универсалистский метод». Конечно, чтобы иметь возможность ставить вопросы о том, как возникает действие и какие мотивы его определяют, мы должны сначала знать, какое действие функционально важно, то есть важно с точки зрения выживания (а также — и прежде всего — культурного своеобразия!), а кроме того, и определённого направления развития типа социального действия. Сначала надо знать, какие функции исполняют «король», «чиновник», «предприниматель», «сутенёр», «маг» и, следовательно, какое типичное действие (которое только и позволяет причислить того или иного индивида к одной из этих категорий) *важно* и подлежит рассмотрению, прежде чем приступить к самому анализу. (Это и есть «отнесение к ценностям» в духе Г. Риккерта.) Но лишь сам этот анализ в состоянии достичь понимания действия типично дифференцированных человеческих (и *только* человеческих) индивидов, в чём и состоит задача социологии. Нужно только исключить чудовищное недоразумение, согласно которому индивидуалистический *метод* требует индивидуалистической (в каком угодно возможном смысле) системы ценностей, как и мнение, что неизбежно (относительно) рационалистический характер формирования *понятий* означает веру в преобладание рациональных мотивов или даже положительную оценку рационализма. Социалистическое хозяйство тоже ведь с социологической точки зрения должно пониматься индивидуалистически, то есть путём истолковывающего *понимания действия индивидов* (типов имеющихся в нем функционеров) на основе — точно так же, как и в случае рынка — учения о предельной полезности (или другого, ещё не найденного лучшего, но в *этом* пункте сходного с ним метода). Ибо здесь, как и повсюду, главная работа эмпирической социологии начинается с постановки вопроса о том, какие мотивы побуждали и побуждают единичных функционеров и членов этой общности действовать так, будто она *возникла и продолжает существовать*. Создание функциональных (ориентированных на «целое») понятий — это лишь подготовительная работа, польза и необходимость которой, если она проведена правильно, конечно же несомненны.

10. *Законы*, как обычно называют некоторые положения понимающей социологии (например, закон Грешема), представляют собой подтверждённые наблюдениями типичные *вероятности* определённого хода социального действия, ожидаемого при наличии тех или иных фактов и понимаемого на основе типичных мотивов и типичного смысла, из которого исходят действующие. Эти законы в высшей степени понятны и однозначны, если в основе типичного наблюдаемого поведения (или методически сконструированного типа такого поведения) лежат чисто целерациональные мотивы и имеется согласно опыту однозначное соотношение между средствами и целью (при «неизбежном» характере средств). Тогда можно сказать, что, *если* действовать строго целерационально, нужно поступать только *так, и никак иначе*, ибо участники действия, служа определённой однозначно формулируемой цели, по «техническим» причинам располагают только этими средствами, и никакими иными. Именно этот случай показывает, кстати, сколь ошибочно считать основой понимающей социологии какую бы то ни было психологию. Сегодня под психологией каждый понимает своё. Вполне определённые методические цели оправдывают характерное для естественно-научного изучения некоторых процессов разделение физического и психического, которое в *этом* смысле чуждо дисциплинам, изучающим действие. Результаты психологии, которая изучает психическое *только* средствами естественной науки и по естественно-научной методике и *не* интерпретирует человеческое поведение с точки зрения его предполагаемого смысла (что представляет собой, в сущности, иной подход), как и результаты любой другой науки независимо от её методической основы, могут в отдельных случаях иметь и часто имеют важное значение для социологической постановки вопросов. Но каких-то в целом более близких отношений с психологией, чем с другими дисциплинами, у социологии *нет*. Ошибка заключается в понимании психического: якобы то, что не физическое, — психическое. Но ведь смысл, подразумеваемый кем-то при употреблении примера из таблицы умножения, — это не психическое. Рациональное рассуждение о том, способствует ли какое-то действие с его ожидаемыми последствиями удовле-

нию каких-то интересов или не способствует, и решение, принятое по его результатам, не станет ни на йоту понятнее при его «психологическом» рассмотрении. Но именно на таких рациональных предпосылках социология (включая и национальную экономию) строит большинство своих законов. Напротив, в социологическом объяснении *иррациональностей* действия *понимающая* психология может сыграть очевидно решающую роль. Но в принципиальном методологическом отношении это ничего не меняет.

11. Социология, как это уже ясно, образует *типовые* понятия и ищет *общие* правила явлений. В этом её противоположность истории, которая стремится к каузальному анализу и объяснению *индивидуальных, культурно значимых* действий, структур, личностей. Социологическое образование понятий черпает свой парадигмальный материал в очень значительной степени, хотя и не исключительно, из реальностей действия, релевантных также и для истории. Социология формирует свои понятия и ищет правила, руководствуясь также тем, сможет ли она послужить историческому каузальному объяснению явлений, важных с точки зрения культуры. Как и в каждой генерализирующей науке, особенность ее абстракций приводит к тому, что социологические понятия оказываются относительно *бессодержательными* по сравнению с конкретной реальностью исторического. Взамен социология предлагает возросшую *однозначность* понятий. Возрастание однозначности обеспечивается за счёт характерного для социологических понятий стремления к оптимуму *смысловой* адекватности. Последний, как уже неоднократно подчёркивалось, полнее всего достигается при использовании *рациональных* (ценностно- или целерациональных) понятий и правил. Но социология пытается схватить в теоретических, причём адекватных *по смыслу*, понятиях также иррациональные (мистические, пророческие, пневматические, аффективные) явления. Во *всех* случаях, как в рациональных, так и в иррациональных, она *отдаляется* от действительности и одновременно служит её познанию в том смысле, что благодаря указанию степени *близости* исторического явления к одному или нескольким из этих понятий это явление может быть определённым образом классифицировано. Одно и то же историческое явление может, например, в одном из своих аспектов быть феодальным, в другом — патримониальным, в третьем — бюрократическим, а ещё в каком-то — харизматическим. Чтобы все эти характеристики понимались однозначно, социолог должен создавать чистые (*идеальные*) типы соответствующих образований, каждый из которых должен обладать логической цельностью при максимальной *смысловой* адекватности. В реальности такой идеальный *чистый* тип настолько же маловероятен, как и физическая реакция, рассчитанная при условии абсолютно пустого пространства. Социологическая казуистика возможна только на основе чистого (идеального) типа. Само собой разумеется, что кроме того социология применяет по возможности и *усреднённый* тип эмпирико-статистического характера, не нуждающийся в особом методологическом обсуждении. Но, говоря о *типических* случаях, она, без сомнения, всегда имеет в виду *идеальный* тип, который, в свою очередь, *может* быть рациональным или иррациональным, большей же частью (а в национал-экономической теории — всегда) является рациональным и всегда конструируется как адекватный *по смыслу*.

Следует отдавать себе отчёт, что в социологии, как и везде, «среднее» (а следовательно, и «средние типы») в подлинном смысле может формироваться только, если речь идёт о различиях в *степени* качественно *однородного* осмысленно определённого поведения. Такое встречается, но в большинстве случаев исторически либо социологически релевантное действие испытывает влияние качественно *гетерогенных* мотивов, из которых невозможно вывести «среднее» в собственном смысле слова. Поэтому любая идеально-типическая конструкция социального действия, например в экономической теории, чужда действительности, поскольку отвечает на вопрос о том, как действовать рационально и ориентируясь исключительно на хозяйственные цели, тогда как реальное действие испытывает тормозящее влияние традиций, вмешательство аффектов, заблуждений, воздействие неэкономических целей и обстоятельств. Но именно такая конструкция позволяет 1) понять действие *в той мере*, в какой оно наряду с прочими его характеристиками является (если речь идёт о конкретном случае) или бывает

(если речь идёт об усредняющем наблюдении) экономически целерациональным, но также и 2) именно по причине *различия* между реальным действием и его идеальным типом прийти к познанию его *действительного* мотива. Соответственно должна была бы строиться идеальнотипическая конструкция последовательного мистически обусловленного акосмического отношения к жизни (например, к политике и экономике). Чем резче и однозначнее сконструированы идеальные типы, то есть чем более они в этом смысле *чужды* миру, тем лучше они выполняют свои задачи — как терминологические и классификационные, так и эвристические. В работе историка казуальное объяснение событий происходит по сути так же, когда историк, чтобы объяснить, например, ход кампании 1866 г.¹⁰, сначала (мысленно) рассчитывает за Мольтке и Бенедекка, как им следовало бы действовать в случае идеальной целерациональности, то есть будучи полностью в курсе своего положения и положения противника, затем сравнивает эти рассчитанные действия с реальными, чтобы причинно *объяснить* найденные различия (чем бы они ни были вызваны — плохой информацией, ошибкой наблюдения, ложным заключением, личным темпераментом или, вообще, невоенными соображениями). Здесь также (латентно) применяется идеально-типическая целерациональная конструкция.

Конструктивные понятия социологии являются идеально-типическими не только внешне, но и внутренне. *Реальное* действие протекает часто в состоянии притупленного полусознания или, вообще, неосознанности его субъективного смысла. Действующий, скорее, неопределённо его чувствует, чем знает или «ясно представляет», и строит свои поступки чаще всего инстинктивно или в силу привычки. Субъективный смысл (будь он рациональным или иррациональным) наличествует в сознании только время от времени, а при массовом однородном действии — только у отдельных индивидов. Подлинно эффективное, то есть целиком осознанное и ясное осмысленное действие — это на самом деле лишь предельный случай. Это всегда нужно иметь в виду при любом анализе *реальности* в исторической и социологической работе. Но это не мешает социологии строить свои *понятия* путём классификации возможного подразумеваемого смысла, то есть так, будто действие и вправду протекает при наличии сознательной смысловой ориентации. Социология всегда должна осознавать своё отклонение от реальности, когда речь идёт о наблюдении этой последней в её конкретности, и констатировать меру и характер этого отклонения.

Часто методически приходится выбирать между неясными или ясными, но при этом ирреальными идеально-типическими терминами. В этом случае с научной точки зрения следует предпочесть эти последние. (См.: Archiv für Sozialwiss. XIX. S. 64 ff [Weber 1904] и выше, п. 6 в настоящем параграфе.)

II. Понятие социального действия

1. Социальное действие (включая отказ от действия или претерпевание) может быть ориентировано на прошедшее, настоящее или ожидаемое в будущем поведение других людей (месть за прежние нападения, отражение нынешних нападений, оборонительные меры против будущих нападений). «Другими» могут быть отдельные и знакомые люди или неопределённо многие и совершенно незнакомые (например, деньги представляют собой меновой товар, который действующий принимает при обмене, поскольку ориентирован на ожидание того, что многие, но неизвестные и неопределённые лица, со своей стороны, проявят в будущем готовность принять их в обмен).

2. Не каждый вид действия, в том числе и внешнего, является социальным действием в соответствии с установленным здесь смыслом слова. Внешнее действие не таково, если оно ориентируется только на ожидаемое поведение вещных объектов. Внутреннее поведение представляет собой социальное действие, лишь если оно ориентируется на поведение других людей. Таковым не является, например, религиозное поведение в том случае, если оно остаётся созерцанием, одинокой молитвой и т. д. Хозяй-

¹⁰ Австро-прусская война 1866 г.

ствование (отдельного индивида) будет социальным действием только в том случае и лишь постольку, поскольку оно принимает в расчёт поведение третьих лиц. В самом общем и формальном виде — следовательно, если данный индивид рассчитывает на уважение собственной распорядительной власти над экономическими благами со стороны третьих лиц. В материальном смысле — если, например, при потреблении он принимает в расчёт будущие желания третьих лиц и начинает «экономить». Или в том случае, если хозяйствование, например, в процессе производства ориентируется на будущие желания третьих лиц, и т. д.

3. Не каждое из человеческих соприкосновений имеет социальный характер, но только собственное поведение, осмысленно ориентированное на поведение других. Например, столкновение двух велосипедистов — это просто событие, подобное явлению природы. Но если они попытаются избежать столкновения, то эта попытка и следующие за ней ссора, драка или мирное обсуждение были бы социальным действием.

4. Социальное действие не тождественно ни *единообразному* действию нескольких лиц, ни действию *под влиянием* поведения других. Когда начинается дождь и все раскрывают зонты, действие каждого ориентировано не на действие других, а на *одинаковую* у всех потребность защиты от дождя. Известно также, что действие отдельного человека может определяться просто фактом принадлежности к сконцентрированной людской массе; это *массово* обусловленное действие — предмет исследований «психологии масс» в духе, например, Г. Лебона. Даже рассеянная масса может в результате одновременно или последовательно влияющего на индивида и воспринимаемого как таковое поведения многих (например, через прессу) превратить индивидуальное действие в массово обусловленное. Некоторые способы реагирования только и становятся возможными, а другие, наоборот, затрудняются в результате того, что индивид чувствует себя частью массы. Поэтому некое событие может вызвать достаточно сильные эмоции (веселье, ярость, воодушевление, отчаяние или страсть), которые — будь человек наедине с собой — не возникли бы (или не возникли бы столь легко), при том, что *смыслового* отношения между поведением индивида и фактом его принадлежности к массе (по крайней мере, во многих случаях) не возникает. Такое действие, реактивно порождённое влиянием массы как таковой, но не *соотнесённое* с ним по смыслу, не подходит под понятие «социальное действие», как оно здесь установлено. Вместе с тем различие, конечно, крайне неясное. Ведь не только, например, у демагогов, но часто и у обычной публики может существовать разное и по-разному толкуемое смысловое отношение к массе.

Кроме того, простое подражание чужому действию (чему справедливо придаёт важное значение Г. Тард) не было бы в понятийном отношении *особым видом* социального действия, если бы происходило только реактивно, без осмысленной ориентации собственного действия на чужое. Граница здесь столь подвижна, что различие часто едва ли возможно. Скажем, простой факт, состоящий в том, что кто-то, познакомившись у других с поведением, которое показалось ему целесообразным, начинает практиковать его у себя, не является в нашем смысле социальным действием. Здесь не действие ориентируется на поведение другого, а действующий, наблюдая за этим поведением, уяснил его объективные возможности, *на которые* и ориентируется. Это *каузально* обусловленное действие, а не смысловое, ориентирующееся на действия других. Если, напротив, чужому поведению подражают потому, что это модно, или следуя сословной традиции, образцу, норме, или по какой-то другой причине, то налицо смысловая ориентация на объект подражания или на действия других либо на то и иное вместе. Естественно, между этими позициями есть переходы. Оба случая (массовая обусловленность и подражание) разделяются условно и представляют собой пограничные случаи социального действия, встречающиеся ещё достаточно часто, например, в традиционном действии (см. ниже, § 2 данной главы). Причина здесь и в других случаях заключается в том, что ориентация на чужое поведение и смысл собственного действия вовсе не всегда поддаются однозначной констатации и *осознанию*, а ещё

реже — полному осознанию. Поэтому простое «влияние» и осмысленную ориентацию далеко не всегда можно уверенно разграничить. Но понятийно они разделяются, хотя, разумеется, само по себе реактивное подражание имеет, *по меньшей мере*, ту же социологическую *значимость*, что и социальное действие в собственном смысле. Социология занимается отнюдь не *только* социальным действием, хотя оно является для того рода социологии, который мы здесь развиваем, центральным фактом, так сказать, *конститутивным* для неё как науки. Хотя из этого вовсе не следует вывод о большей *важности* этого факта по сравнению с другими.

Литература

Goette A. 1883. *Ueber den Ursprung des Todes*. Leipzig: Voss.

Simmel G. 1905. *Probleme der Geschichtsphilosophie. Eine erkenntnistheoretische Studie*. 2. Aufl. Leipzig: Duncker & Humblot.

Weber M. 1904. Die “Objektivität” sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 19. Bd. Heft 1; 22–87; рус. пер.: Вебер Макс. 1990. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; 345–415.

Weber M. 1907. Stammlers “Ueberwindung” der materialistischen Geschichtsauffassung. Besprechung von Rudolf Stammlers “Wirtschaft und Recht nach der materialistischen Geschichtsauffassung”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 24. Bd. Heft 1; 94–151; перепечатано: Weber Max. 1985. *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. 6. Aufl. In: *Hrsg. von Johannes Winckelmann*. Tübingen: Mohr Siebeck; 291–359.

Weber M. 1913. Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie. In: *Logos. Internationale Zeitschrift für Philosophie der Kultur* (Hrsg. v. R. Kroner u. G. Mehlis). Bd. IV. Heft 3. Tübingen: Mohr Siebeck; 253–294; рус. пер.: Вебер Макс. 1990. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; 495–546.

Weismann A. 1882a. *Ueber Leben und Tod*. Jena: Fischer.

Weismann A. 1882b. *Ueber die Dauer des Lebens: ein Vortrag*. Jena: Fischer.

NEW TRANSLATIONS

Max Weber

Economy and Society: Essays on Interpretive Sociology

WEBER, Max (1864–1920) —
German sociologist, philosopher,
historian, and political economist.

Translated into Russian by
L. G. Ionin

Abstract

This book is the first Russian translation of the first volume of Max Weber's classic work *Economy and Society*. Volume I uncovers the methodology of Max Weber's interpretive sociology in general. This volume defines the fundamental concepts of sociology, describes the main principles of economic sociology, explains statements about the sociology of power, and indicates directions for the development of social stratification. Therefore, the volume provides readers with systemized tools and a specific lens for understanding issues, which social sciences generally care about, that are discussed in the following volumes of this outstanding work.

Journal of Economic Sociology has published a short excerpt from the first chapter, "The Fundamental Concepts of Sociology," from Volume I, Sociology. This chapter presents a program for interpretive sociology, including its substantial and methodic fundamentals. The chapter also indicates how sociology is related to similar disciplines. Social action is key for understanding sociology.

Keywords: sociology; Max Weber; social action; motive; interpretive understanding; methodology.

References

Goette A. (1883) *Ueber den Ursprung des Todes*. Leipzig: Voss (in German).

Simmel G. (1905) *Probleme der Geschichtsphilosophie. Eine erkenntnistheoretische Studie*. 2. Aufl, Leipzig: Duncker & Humblot (in German).

Weber M. (1904) Die "Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 19. Bd. Heft 1. S. 22–87 (in German).

Weber M. (1907) Stammers "Ueberwindung" der materialistischen Geschichtsauffassung. Besprechung von Rudolf Stammers "Wirtschaft und Recht nach der materialistischen Geschichtsauffassung". *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 24. Bd. Heft 1. S. 94–151 (in German).

Weber M. (1913) Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie. *Logos. Internationale Zeitschrift für Philosophie der Kultur* (Hrsg. v. R. Kroner u. G. Mehlis). Bd. IV. Heft 3, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 253–294 (in German).

Weismann A. (1882a) *Ueber Leben und Tod*. Jena: Fischer (in German).

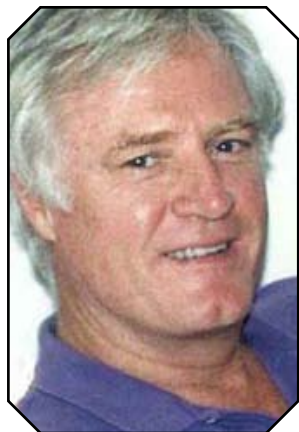
Weismann A. (1882b) *Ueber die Dauer des Lebens: ein Vortrag*, Jena: Fischer (in German).

Received: November 15, 2016.

Citation: Weber M. (2016) Hozyaystvo i obshchestvo: ocherki ponimayushchey sotsiologii [Economy and Society: Essays on Interpretive Sociology (an excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp.13–29. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

А. В. Джонсон, Т. Эрл

Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству¹



ДЖОНСОН Аллен В. (Johnson, Allen W.) — почётный профессор факультета антропологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Адрес: США, штат Калифорния, 90095-1553, г. Лос-Анджелес.

Email: ajohnson@ucla.edu

Действительно ли увеличение населения является прямым следствием улучшения условий жизни? Как развиваются и вместе с тем усложняются человеческие сообщества? Поиску ответов на эти вопросы посвящена книга «Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству». Авторы ставят перед собой амбициозную исследовательскую задачу — сформулировать единую теорию эволюции и с её помощью объяснить многообразие современных обществ. Опираясь на археологические свидетельства о доисторических временах вкупе с этнографическим материалом, в том числе собранным и ими самими, Т. Эрл и А. Джонсон подробно анализируют 19 кейсов, представляющих разные регионы и эпохи. В основе социокультурной эволюции общества лежат рост населения и сопряжённые с этим экономические и социальные изменения. С точки зрения авторов, развитие обществ можно объяснить через три переплетающихся эволюционных процесса: интенсификацию жизнеобеспечения, политическую интеграцию и социальное расслоение.

Журнал «Экономическая социология» публикует введение из книги «Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству». В этом отрывке авторы критически пересматривают существующие в антропологии подходы к объяснению эволюции общества, реконструируя логику и ограничения двух доминирующих подходов: однолинейного эволюционизма и культурного релятивизма. Далее авторы разбирают уравнение Судного дня и пытаются объяснить, почему за короткие по меркам истории сроки произошло резкое увеличение численности населения. В соответствии с материалистическим, экологическим подходом Т. Эрл и А. Джонсон обосновывают, почему истоки развития обществ связаны с социальной и политической организацией экономики.

Ключевые слова: археология; антропология; социокультурная эволюция; системно-теоретический подход; рост численности населения; технологическое развитие; экономическая мотивация.

1. Введение

Цель этой книги — описать и объяснить эволюцию человеческих обществ. Одни общества малочисленны и неустойчивы, размеры других больше, а структура — отчётливее; остальные располагаются между этими крайностями. Центральный вопрос антропологии — как осмыслить разнообразие

¹ *Источник:* Джонсон А. В., Эрл Т. (готовится к изданию) *Эволюция человеческих обществ: от добывающей общины к аграрному государству*. М.: Изд-во Института Гайдара. Перев. с англ.: Johnson A. W., Earle T. 2000. *The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State*. 2nd edn. Stanford: Stanford University Press.



ЭРЛ Тимоти (Earle, Timothy) — почётный профессор антропологии факультета антропологии Северо-Западного университета. Адрес: США, штат Иллинойс, 60208, г. Эванстон, Хинман-авеню, 1810.

Email: tke299@northwestern.edu

Перевод с английского
И. В. Кузнецова и
Е. Веремеевой

Научн. ред. —
О. Маслова-Вальтер и
М. Маяцкий

Публикуется с разрешения
Издательства Института
им. Е. Т. Гайдара.

человеческих обществ в пространстве и во времени. Можно ли объяснить исторические процессы социальной эволюции человека? В некотором смысле каждое общество уникально и является продуктом собственной истории в особой окружающей среде, располагает своими, присущими только ему технологиями, экономиками и культурными ценностями. И поныне культурный релятивизм — попытка антропологии признавать и уважать всякую культурную целостность — вынужден сосуществовать в динамической напряжённости со стремлением определить и объяснить кросс-культурные паттерны² в развитии и деятельности человеческих обществ.

Наше внимание привлекают выяснение причин, описание механизмов и паттернов социальной эволюции, которую, несмотря на множественность её путей, можно объяснить в терминах ясной теории. Один из нас, авторов этой книги, этнограф, а другой — археолог³. Мы читаем лекции по кросс-культурным экономикам и одновременно являемся антропологами, проводящими полевые исследования, и мы обратились к теоретическим ориентирам, которые могли бы помочь понять как долговременные доисторические⁴ культурные последовательности, доступные сегодня, так и многообразие современных обществ.

Койсанские⁵ добытчики на юге Африки получают достаточное количество пищи, работая всего лишь несколько часов в день. Являются ли они «изначально богатым обществом»? Яномамо⁶ Южной Америки сражаются друг с другом с особой жестокостью. Является ли это выражением необузданной врождённой человеческой агрессивности? В поразительном феномене

² В оригинале *pattern* — излюбленный в англо-американской антропологии (как и в социологии и психологии) термин, означающий примерно то же, что и рус. (*прото*)тип или модель. В новейшей российской науке термин «паттерн» также используется, но пока ограниченно. В ряде случаев мы тоже следуем этой практике, в других же используем привычные русские аналоги. — *Зд. и далее примеч. науч. ред.*

³ В англо-американской антропологии археология и этнология традиционно рассматриваются как субдисциплины единой антропологической науки, куда также включают ещё физическую (биологическую) антропологию и реже так называемую антропологическую лингвистику, что, в частности, закреплено институционально: все эти дисциплины, как правило, объединяются в университетах в рамках единых департаментов антропологии.

⁴ Для западной антропологии типично разделение (культурного) времени на *prehistoric* — доисторическое, понимаемое как дописьменное, реже — как догосударственное, которое изучают средствами археологии, и *historic* — историческое или иногда *modern* — современное, которое в зависимости от того, с какими обществами мы имеем дело, изучают либо (культурные и (или) социальные) антропологи или этнографы, либо историки.

⁵ Многочисленные мелкие группы (кунг, хомани и др.), лингвистически относящиеся к койсанской семье, точнее, к филе (суперсемье). Проживают на территории ЮАР, Свазиленда, Лесото, Намибии, Ботсваны, Анголы, Мозамбика и Зимбабве. В колониальное время их называли с пейоративным оттенком бушменами (англ. *bushmen* — кустарниковые, живущие в кустарниках, люди). Сейчас для их обозначения выработаны нейтральные названия: сан (ЮАР), басарва (Ботсвана) и др. О группе кунг подробно см. в разделе 3.

⁶ Группа коренных американцев на границе Бразилии и Венесуэлы; раньше их по языку относили к суперсемье макро-чибча, теперь считают представителями самостоятельной яномамской языковой семьи. О них подробно см. в разделе 6.

североамериканского потлача⁷, как и в меланезийском обычае кула (*kula ring*)⁸, «знаменитые люди» публично соперничают за достижение престижа, но за чужой счёт. Это что — человеческая жажда славы в её примитивном проявлении? В постановке таких компаративных вопросов одинаково заинтересованы и антрополог, и экономист, и географ, и историк, и политолог, и социолог, поскольку вопросы эти относятся к человеческой природе в целом, к общему наследию человечества как вида и его проявлениям в разнообразной окружающей среде и под влиянием разнообразных культурных традиций. В этой книге мы предлагаем системно-теоретический подход, чтобы ответить на эти и подобные вопросы в широкой, кросс-культурной системе координат.

Наша теория уделяет особое внимание причинам и следствиям роста населения. Его роль горячо оспаривается, но, несмотря на это, мы увидим, что рост населения занимает центральное место в процессе социокультурной эволюции в силу своего очевидного воздействия на удовлетворение людьми собственных основных потребностей (*basic needs*)⁹. В любой окружающей среде из-за роста населения возникают проблемы в технологии, социальной организации производства и политическом регулировании, и проблемы эти необходимо решать. Мы хотим показать, каким образом их решение вызывает изменения, известные нам как социокультурная эволюция.

Построение теории социокультурной эволюции

Существует социокультурная эволюция или нет, больше не является вопросом. Работа, проделанная археологами на всех континентах, документально подтверждает изменения, прослеживаемые от ранних малочисленных до более поздних сложных обществ. Хотя у каждого общества в отдельности и нет внутренней необходимости развиваться способом, описанным здесь нами, три переплетающихся между собой эволюционных процесса — интенсификация жизнеобеспечения¹⁰, политическая интеграция и социальное расслоение — то и дело наблюдаются в случаях, исторически не связанных друг с другом. Добытчики развиваются и осваивают земледелие; деревни образуются и интегрируются в региональные политии¹¹; лидеры начинают доминировать и трансформируют социальные отношения. Как вышло, что эта модель стала общей и получила широкое распространение?

⁷ Обмен в так называемой престижной экономике — один из самых известных институтов, ставший даже хрестоматийным, благодаря исследованиям Ф. Боаса и его учеников. Распространён у нескольких коренных народов Америки, живущих вдоль северо-западного побережья Северной Америки. Подробнее см. в разделе 8.

⁸ Круговой дарообмен между жителями архипелага Тробриан и соседними островами в Меланезии, имеющий характер замкнутого цикла, поэтому в англ. варианте *Kula ring*. — кольцо (правильнее — цепочка) кула. Классическое описание принадлежит Б. Малиновскому [2004], а интерпретация — М. Моссу [1996]. Кула и островам Тробриан будет посвящен раздел 10 этой книги. Под Меланезией (*греч. melas и nêsos* — чёрный остров) в отличие от соседних Микронезии (*mikros и nêsos* — мелкий остров) и Полинезии (*polus и nêsos* — много островов) понимается район в Тихом океане к северо-востоку от Австралии, населенный темнокожими людьми. Меланезийцы не являются единой общностью ни в языковом, ни в политическом отношении. В настоящее время там расположены такие государства и территории, как Фиджи, Вануату, Соломоновы Острова и Новая Каледония (заморская территория Франции).

⁹ В оригинале *meet their basic needs*. Авторы используют ключевое понятие, заимствованное у Б. Малиновского, классика антропологии и представителя так называемой Британской школы функционализма. Этот исследователь противопоставлял основным потребностям (пища и др.) вторичные (*secondary needs*), порождённые самим обществом в ходе собственного развития. Весь последующий пассаж выдержан в духе рассуждений Малиновского, что симптоматично, поскольку он, как известно, являлся ярким антиэволюционистом.

¹⁰ В тексте оригинала просто *subsistence intensification*. В 1970-е гг. группа советских этнографов (С. А. Арутюнов, Ю. И. Мкртумян и др.) приняла концепт *subsistence* — средства к существованию, своим происхождением также обязанный функционализму, затем нашедший свое место во взглядах Дж. Стюарда (см. далее), а потому давно обычный для западной антропологии. С этой поры у нас стали говорить о культуре (*системе*) жизнеобеспечения.

¹¹ Имеются в виду *regional polities* (букв.: политии, как у Аристотеля). До недавнего времени в отечественной науке явление у человеческих сообществ политических отношений жёстко увязывалось с переходом их на классовую ступень развития (в советском марксистском, то есть гиперэволюционистском, понимании). В отношении доклассовых обществ употреблялись нейтральные: *потестарность, потестарные отношения* и проч.

Прогресс

Со временем было предложено множество ответов на поставленный вопрос, каждый из которых, в свою очередь, поднимал новые вопросы в череде дебатов, продолжающихся и по сей день. В XIX веке социальные эволюционисты склонялись к оптимистической точке зрения, согласно которой человеческие общества развиваются от низшего состояния к высшему. Стадиальная схема у Моргана¹² [Morgan 1877; Морган 1934] — от «дикости» через «варварство» к «цивилизации» — описывала усовершенствования во всех аспектах жизни, от технологии до морали. Мэну¹³ [Maine 1870; Мэн 1884] виделся новый общественный закон («договор»), освобождавший личность от тирании родственности и звания («статуса»). Даже Энгельс [Engels 1972 (1884)]¹⁴, который вместе с Марксом сконцентрировал своё внимание на эксплуатации и страданиях промышленных рабочих, верил, что историю приводил в движение необузданный рост человеческого превосходства над природой, обеспечиваемый усовершенствованиями в науке и технологии.

Для антропологов проблема заключается в том, что предложенные социальные теории имплицитно опираются на концепт прогресса, привязанный к культуре, что история на поверку оказывается последовательностью изменений, которые с неизбежностью происходят в образе жизни и ценностях интеллектуальных элит Европы и Евроамерики. Эта глубокая этноцентристская убежденность, доходящая до своего рода веры, содержала два компонента, которые попадали — порознь — под огонь критики в очень разные периоды истории эволюционистской мысли. Первым компонентом был расовый предрассудок. Согласно ему прогресс в науке, технологии, праве, а в действительности в знании и морали в целом, по существу, увязывался с расой: низшим расам можно было и не стремиться к высшим уровням развития, потому что они считались просто неспособными на это. Вторым компонентом была природа самого прогресса, вопрос о том, кто (если кто-нибудь вообще) может извлечь выгоду от изменений, которые мы называем социокультурной эволюцией.

Релятивизм

Что касается первого компонента, то увязка между расой и прогрессом попала под сокрушительную критику Боаса¹⁵ [Boas 1949 (1920); Боас 1976], который превратил разведение связи расы и

¹² Льюис Генри Морган (1818–1881) — адвокат; окончил Юнион-колледж в Скенектади, штат Нью-Йорк (1840). В американской науке один из первых антропологов-самоучек; изучал ирокезов штата Нью-Йорк; совершил несколько полевых выездов в Канзас, Небраску и Скалистые горы. Ранний эволюционист, который долгое время рассматривался отечественными этнографами как наиболее близкий к марксизму западный автор, в том числе потому, что его труд (см.: [Морган 1934]) высоко ценился самим Марксом. Свою широко известную стадиальную схему, о которой упоминают авторы данной книги, по всей видимости, заимствовал у шотландского этического философа А. Фергюсона или у кого-то из его последователей. Интересно, что А. Джонсон и Т. Эрл начинают свой обзор теорий эволюционизма именно с Моргана, не упоминая при этом о британце Э. Б. Тайлоре.

¹³ Генри Джеймс Самнер Мэн (1822–1888) — английский юрист и историк права; окончил Кембриджский университет (1840); некоторое время жил в Индии; преподавал в Кембридже и Оксфорде. Часто фигурирует в списках отцов-основателей британской антропологии (наряду с Э. Б. Тайлором и др.). Русскому читателю известен мало, что связано в основном с его особенным, отличным от советского мэйнстрима, взглядом на волновавшую эволюционистов-пионеров проблему первоначальной линейности родства (определение происхождения по мужской или женской линии). В частности Мэн, исходя из истории римского права, без обиняков считал, что первичны не матрилинейность (*лат. mater* — мать, *linea* — линия), а патрилинейность (*лат. pater* — отец, *linea* — линия) и вообще патриархат. Смысл виртуозно изложенного здесь в одной фразе учения Мэна о прогрессе требует пояснения: Мэн действительно полагал, что «движение развивающихся обществ было движением от *статуса* к *договору*», то есть к индивидуальному освобождению от всякого рода наследственных обязательств через упорядочение прав.

¹⁴ Имеется в виду классическая и много раз переиздававшаяся на русском языке работа Ф. Энгельса «Происхождение семьи, частной собственности и государства» [Маркс, Энгельс 1961, соч., т. 21], которую советские этнографы считали чуть ли не своим манифестом.

¹⁵ Франц Ури Боас (1858–1942) — «героический ментор» [Борофски 1995] американской и мировой антропологии, с именем которого связывают начало университетской подготовки и профессиональных полевых исследований в этой науке. Выходец из Германии, окончил Кильский университет (1881); учился также в Гейдельбергском и Боннском университетах. После переезда в Америку работал в Университете Кларка, Американском музее естественной истории и

культуры в центральное положение американской антропологии, как она ему виделась. Индивиды, говорил он, приобретают культурные черты сообществ, в которых они воспитываются, несмотря на своё расовое происхождение. Бескомпромиссно преданные культурному релятивизму, Боас и его знаменитые ученики — Роберт Лоуи, Альфред Крёбер, Рут Бенедикт и Маргарет Мид¹⁶ — отвергли культурный эволюционизм. Каждая культура уникальна и равноценна. Если она и изменяется, то осуществляет это только собственным уникальным способом, и нет сколь-нибудь заметной общей для всех восходящей траектории. Боасовская атака оказалась весьма убедительной отчасти потому, что увязывалась с новыми, более высокими стандартами этнографического полевого исследования и сбора данных. И в результате первое поколение американских антропологов потопило, и надолго, идеи прогресса и социокультурной эволюции.

Однако подобно многим другим «решениям» трудных теоретических вопросов, боасовская критика зашла слишком далеко: правильно отделив вопрос расы от вопросов равенства, она неоправданно отрицала существование всякой социальной эволюции. Скептицизм относительно ошибок XIX века и полученных тогда же данных вылился в нападки на поиски паттернов в социальной жизни человека в целом и во всеохватывающее недоверие ко всяким объяснениям таких паттернов. Следуя за боасовским партикуляризмом¹⁷, многие антропологи просто не ищут какого бы то ни было интересного или убедительного объяснения тому, что неприемлемо для тех, кто хочет проникнуть в суть сходства и различия систематического характера между разными обществами¹⁸ [Carneiro 1982: 418].

Однолинейная эволюция

Систематические изменения в направлении усложнения были ясно засвидетельствованы результатами археологических исследований, и это невозможно ни отрицать, ни игнорировать. Во второй четверти XX века новое влиятельное поколение антропологов стремилось восстановить идеи прогресса, но без расистского багажа, осуществляя это с помощью (естественно)научного языка «однолинейной эволюции» [White 1959] (ср.: [Childe 1936; 1942; 1951]). Согласно этой теории культурная эволюция есть

Колумбийском университете. Среди его наиболее известных полевых проектов — путешествие на Баффинову Землю, Джезуповская экспедиция по изучению северо-западного побережья Северной Америки и Северо-Восточной Азии и др. Взгляды Боаса характеризуют релятивизм (замешанный на философской феноменологии) и скептицизм в отношении широких обобщений, к коим он относил в первую очередь эволюционистскую перспективу, не раз заводившую ранних эволюционистов (в том числе и самого Дарвина) в расизм. Сам же Боас был убежденным антирасистом и, как считает Дж. Стокинг [Stocking 1968], больше, чем кто-либо другой в антропологии, способствовал кардинальной смене парадигм: расу, которой интересовалась эта наука в XIX веке, потеснила культура, точнее, множественные культуры, в понимании Боаса.

¹⁶ Имеются в виду представители так называемой Исторической школы (Школы Боаса), для которой в целом действительно характерен антиэволюционизм. Все они прошли боасовскую докторантуру в Колумбийском университете; многие, так же как и Боас, имели германские и европейские корни. Роберт Лоуи (1883–1957) — один из первых учеников Боаса, наиболее последовательный боасовец по своим взглядам, изучал преимущественно индейцев Великих равнин и Большого бассейна. Альфред Луис Крёбер (1876–1960) — первый докторант Боаса (тем не менее во взглядах Боаса и Крёбера время от времени отмечались противоречия), изучал преимущественно индейцев Калифорнии. Рут Фултон Бенедикт (1887–1948) и Маргарет Мид (1901–1978) — ученицы Боаса позднего поколения, которые уже не были американцами, как ранние боасовцы; их взгляды, в частности, на проблему культура — психология — личность существенно отличались от боасовских. Тем не менее основные постулаты Исторической школы разделяли и они. Правда, та же М. Мид впоследствии, будучи уже президентом Американской антропологической ассоциации (1960), признавала положительным явлением возобновившиеся в США эволюционистские поиски. Русский читатель может познакомиться с некоторыми из трудов плеяды этих ученых; см.: [Мид 1988; 2004; Бенедикт 1997; 2004; Крёбер 2004].

¹⁷ В оригинале *Boasian particularists* — букв.: боасовские партикуляристы (имеются в виду вышеупомянутые и другие его ученики).

¹⁸ Здесь авторы выдают желаемое за действительное, хотя и делают это в мягкой форме. Всё же скептиков в отношении социокультурной эволюции в западной антропологии куда больше, чем сторонников этой концепции. Вначале это было связано с боасовским наследием, сильно поколебленным в ходе критики его принципов в 1950–1970-е гг. людьми типа Л. Уайта, но затем к скептикам присоединились постмодернисты.

достояние всех человеческих сообществ, совокупный рост, выраженный в подчинении природы средствами культуры (технологическим знанием).

Лесли Уайт¹⁹ находил научное основание для своей теории в связи между культурной эволюцией и энергопотреблением: в то время как экономики малочисленных групп охотников и собирателей пожинали плоды энергии, предоставленной им самой природой (в форме дичи, корней, семян и т. д.), более продвинутые земледельцы преуспели в использовании энергии, полученной от растений и животных в результате их одомашнивания. Главное направление человеческой истории заключалось в росте потребления энергии: от злаков к селекции животных, затем — к паровым машинам и машинам, принцип работы которых был основан на внутреннем сгорании, и далее ко всё более усовершенствованным в будущем технологиям, предположительно до бесконечности. Уайт попытался выразить естественнонаучную основу своих аргументов в формулах [White 1959; Уайт 2004], таких как эта:

$$E \times T \rightarrow P, \quad (1)$$

где E — энергия, T — технология, а P — производство, которое получается в результате.

Очевидно, Уайт и Чайлд²⁰ правы во многих отношениях. Археология, например, способна задокументировать сотни и тысячи лет улучшений в овладении технологиями обработки каменных орудий, керамики, металла и т. п. Современные этнографы могут подтвердить, что общества, характеризующиеся бóльшим уровнем технологической и социальной сложности, действительно контролируют большее, иногда несоизмеримо большее, количество энергии [Harris, Johnson 2000: 69].

Однако теория однолинейной эволюции столкнулась с серьёзными (если не каверзными) вопросами. Основательного пересмотра требуют особенно два аспекта. Первый заключается в критически высокой степени абстрактности этой теории. Сама по себе абстракция ещё не недостаток; самые сильные научные теории восхищают порой своей абстрактностью. Но теория Уайта, редуцирующая социокультурную эволюцию до подсчётов энергопотребления, слишком удалилась от эмпирических данных²¹. Произошёл возврат к старым типологиям, таким как выделение каменного, бронзового и железного веков, что может служить для описания орудийных традиций, но перестает работать, когда мы имеем дело с поразительным многообразием обществ внутри каждого типа: к примеру, некоторые сообщества каменного века были крупнее и сложнее, чем в бронзовом веке. Иногда Уайта можно упрекнуть и в том, что он упускал из виду очевидное значение социальной деятельности, которую не связывал

¹⁹ Лесли Элвин Уайт (1900–1975) — американский антрополог; учился на социологическом факультете Чикагского университета; большую часть жизни проработал в Мичиганском университете (Энн-Арбор); полевые исследования вёл главным образом среди индейцев пуэбло. Взгляды Уайта стоят особняком, по крайней мере в американской антропологии. Начиная с 1930-х гг. он в одиночку (так что о новом влиятельном поколении антропологов говорить пока ещё не приходится) вёл, с одной стороны, упорную борьбу за реабилитацию наследия Л. Моргана и А. Банделье, а с другой — ожесточённую критику боасовцев, которая часто граничила со скандалом (порой в его выступлениях чувствовались урапатриотические и антисемитские нотки). Марксист в широком (не партийном) смысле, Уайт — едва ли не единственный американский антрополог, снискавший к себе в СССР в годы «холодной войны» тёплое отношение. О взглядах Л. Уайта см. в разделе 9.

²⁰ Вир Гордон Чайлд (1892–1957) — выходец из Австралии; британский филолог, впоследствии и археолог; учился в Оксфордском университете; работал в Эдинбургском и Лондонском университетах (в этом последнем — в Институте археологии). В 1920-х гг. находился под влиянием модных тогда диффузионистских теорий («вторжения курганов» арийских предков индоевропейцев), увы, не без расистских перегибов; впоследствии разделял марксистские взгляды и выработал свой вариант технологически детерминированного эволюционизма. Более всего известен как автор концепции неолитической революции, которая в терминах стадильности описывает переход от добывающей экономики к производящей, в различных регионах действительно имевший место в неолите (9–6 тыс. лет до н. э.).

²¹ В связи с этим симптоматично, что, как прекрасно подметил Э. Эванс-Причард, «во всех статьях Уайта об американских индейцах — предмете многолетних полевых исследований — он даже не пытается доказать свою теоретическую точку зрения собранными этнографическими фактами» [Эванс-Причард 2003: 250].

напрямую с энергопотреблением, как, например, в случае, когда причислил публичные демонстрации богатства с целью самовосхваления, обнаруженные в «престижных экономиках» (см. раздел 7), к «социальным играм», не относящимся к экономическому процессу [White 1959: 241].

Многолинейная эволюция

Одним из способов преодоления чрезмерной абстрактности у Л. Уайта и одновременно переломным моментом для дальнейшего развития социального эволюционизма была теория «многолинейной эволюции» Стюарда²² [Steward 1955], который не отрицал полностью теоретическую значимость основной схемы социальной эволюции от простого к сложному. Фактически эмпирическая работа, проведённая среди культур коренных народов Южной Америки, заставила его даже расширить использование однолинейной типологии, а именно: кочевые охотники и собиратели — сельские фермеры — теократические военизированные вождества — цивилизации [Steward, Faron 1959: 13]. Но как ученик Крёбера, в нюансах, связанных с локальными проявлениями, Стюард стремился восстановить основы боасовской теории: в самом деле, как реальные люди в своих сообществах стали обладать энергией и всем набором нужных им вещей? Более того, как они организовали собственный труд, имущество, взаимоотношения с другими индивидами и социальными группами, знания, мировоззрение и верования, чтобы удовлетворить свои потребности? Если, как гласит мудрость, любая политика локальна (*all politics is local*), то для Стюарда и вся эволюция также локальна, поскольку процесс социальной эволюции заключается в том, как в повседневной жизни люди своими действиями решают проблемы, меняя поведение или отказываясь его менять. Этот локальный процесс он определил как *адаптацию*, и именно через адаптацию Стюард подвёл оторванную от реальности теорию под конкретные, почерпнутые из экономической антропологии знания, которые до тех пор развивались параллельным, в значительной степени независимым путём. Далее, в дискуссии об экономической мотивации, мы ещё исследуем эту важную связь.

В то же время, когда работал и писал Стюард, Барт²³ [Barth 1956] показал, что адаптация к местным условиям должна также означать широкие региональные и межрегиональные отношения конкурен-

²² Джулиан Хэйнс Стюард (1902–1972) — американский антрополог; окончил Корнелл (1925) и Калифорнийский университет в Бёркли (1929), где учился у Крёбера; полевые исследования вёл среди индейских племён Большого бассейна, Плато, Калифорнии, а также в Южной Америке; работал в Мичиганском университете в Энн-Арбор (основал департамент антропологии), Университете Юты, Смитсоновском институте (основал там Институт социальной антропологии), Колумбийском в Нью-Йорке и Университете Иллинойса в Урбане-Шампейне. Среди предложенных им концептов наиболее известны «культурный тип», «культурная экология» и «многолинейная эволюция», в основных чертах разделяемые и авторами данной книги. Культурный (динамический) тип был призван заменить используемый некоторыми боасовцами (но не самим Боасом) так называемый культурный ареал — статически понимаемую классификацию индейских культур, совмещающую географический признак и ареальное распространение культурных сходств, например «Большой бассейн». А. Джонсон и Т. Эрл берут на вооружение перечень признаков (см. ниже — о ядре культуры), с помощью которых Стюард моделировал свои культурные типы. В советской этнографии с некоторым запаздыванием параллельно (или, возможно, под влиянием Стюарда) были выдвинуты концепты, близкие культурному ареалу (историко-этнографическая область) и культурному типу Стюарда (хозяйственно-культурный тип). В культурной экологии Стюард различал следующие взаимосвязанные аспекты: адаптация (*adaptation*) — способность культуры ответить на воздействие среды; средство жизнеобеспечения (*mean of subsistence*) — метод эксплуатации среды (охота, собирательство и проч.); экологическая ниша (*ecological niche*) — набор ресурсов, используемых в определённой местности; выбор разными культурами различных экологических ниш; вместимость (*carrying capacity*) — максимальное число людей, использующих определённые средства жизнеобеспечения, которое может существовать в определённой экологической нише. Наконец, из культурной экологии Стюарда органично вытекала его «многолинейная эволюция» — прививка боасовского партикуляризма к знакомой эволюционной теории. Кстати, сам он в истории этой последней выделял не два, а три этапа, соответствующие разным эволюциям — однолинейной (Э. Тайлор, Л. Морган и др.), универсалистской (Л. Уайт, Г. Чайлд) и многолинейной (он сам). Кроме всего прочего, на материалах Дж. Стюарда в значительной степени основано описание шошонов (случай 1) из раздела 3 данной книги.

²³ Фредрик Барт (1928–2016) — норвежский антрополог; работал в университетах Осло и Бергена (в этом последнем основал департамент антропологии), Эмори и Гарварде; был профессором антропологии Бостонского университета (США); вёл полевые исследования в долине Сват (Пакистан), Дарфуре (Судан), на острове Бали и в Новой Гвинее. Особо известен своей трансакционной концепцией этнического самосознания (этничности), поставившей возникновение и бытование этничности в зависимости от социально конструируемых границ между сообществами и различных механизмов (способов) их поддержания; ср.: [Барт, ред. 2006].

ции и обмена. В районе Сват (Северный Пакистан) вместе сосуществовали три различные этнические группы, каждая со своей историей и экономикой, которые эксплуатировали разные экологические зоны и обменивались продуктами своей специализации: фермеры зоны ирригации, живущие в областях с высокой плотностью населения; рассеянные по территориям пастухи и скотоводы-фермеры, ведущие смешанное хозяйство. Социальные группы с высокой плотностью населения и наиболее интенсивной экономикой не пускали других на лучшие равнинные земли, тогда как на возвышенностях, где заниматься фермерством было невозможно, оставались только пастухи. Пастухам поэтому надо было выменивать своих животных на зерно у фермеров. Каждое общество адаптировалось не только к локальным географическим условиям, но также к политическим и экономическим реалиям соседних обществ.

Концепт «многолинейной эволюции» предлагает больше теоретической гибкости, чем однолинейная эволюция. Идея о том, что социальная эволюция может следовать в различных направлениях в зависимости от локальной истории и экологии, с лёгкостью вмещает возможность того, что для отдельных сообществ, добившихся эффективного разрешения проблем, вызванных демографией и средой, вовсе нет необходимости развиваться, если эти условия кардинально не меняются. Не существует внутренней тенденции к совершенствованию, которая направляла бы технологию ко всё возрастающим уровням коэффициента полезного действия энергии. Охотники и собиратели могут оставаться охотниками и собирателями до бесконечности; общество садоводов и пастухов, пусть и овладевшее энергией, годной для использования, может сохранять малочисленность и эгалитарность.

В дальнейшем преодолении однолинейной эволюции антропологи после Стюарда отошли от технологического редуционизма при типологизации уровней социокультурной сложности, сводящего всё к использованию орудий труда, энергии или способам производства, и вместо этого перешли к типологиям, сфокусированным на основных паттернах социальной организации. Сервис²⁴ предложил деление на общины — племена — вождества — государства [Service 1962]; вслед за ним Фрид²⁵ выступил с трёхступенчатой типологией, в фокусе которой была политическая организация: эгалитарное общество — общество различающихся рангов — стратифицированное общество [Fried 1967]. Терминология, присущая как Сервису, так и Фриду, широко используется в современных дискуссиях о социокультурной эволюции, и мы также весьма близки к ней в своих предпочтениях.

²⁴ Элман Роджерс Сервис (1915–1996) — американский антрополог; окончил Мичиганский (1941) и Колумбийский (1951) университеты; работал там же, у Дж. Стюарда, а также в Калифорнийском университете в Санта-Барбаре; вёл полевыми работами в Парагвае, других латиноамериканских странах и на Карибских островах. Эволюционист, но не марксистского толка, он, в частности, считал, что ранние цивилизации стратифицировались не по принципу собственности, а лишь на властной основе, поэтому они не знали и не могли знать настоящей классовой борьбы. Грандиозные архитектурные сооружения, оставленные ими (пирамиды и проч.), он рассматривал как результат социальной интеграции, а не принудительного труда. Приведённая широко известная типология форм социальной организации Сервиса вызывала у нас критику, поскольку резко отличается от типологии, разделяемой советскими учеными, где формы обществ увязывались с марксистскими формациями: племя (первобытнообщинная) — народность (рабовладельческая и феодальная) — нация (капиталистическая и социалистическая). Особенно раздражало то, что Сервис разводил общину (band) и племя (tribe) как стадии, а значит, отрицал одну из наших ключевых догм — универсальность родоплеменной организации. По сложившейся в СССР к 1980-м гг. официальной версии, универсальный на первобытной стадии материнский род претерпевал разложение при переходе в классовое общество, причём в чётко оговоренных трёх формах: позднематеринской (как у ирокезов Моргана), отцовской (например, у индейцев осейджи) и безродовой (куда втискивали и австралийских аборигенов, и шошонов Стюарда). Концепт вождества (chiefdom) чуть позже всё-таки приняли (начиная с А. М. Хазанова, 1979). Взгляды Э. Сервиса рассматриваются в разделах 2–3, 5, 11–12 данной книги.

²⁵ Мортон Герберт Фрид (1923–1986) — американский антрополог; окончил Городской колледж Нью-Йорка и докторантуру у Дж. Стюарда в Колумбийском университете (1950), где и проработал большую часть времени; вёл полевые исследования в Китае. Сочувствовал марксизму. С приведённой трёхступенчатой типологией Фрида связан один из идеологических споров: советские и американские коллеги не соглашались в оценках уровня социального развития во многих конкретных случаях; например, наши учёные уделяли большое внимание рабству индейцев северо-Западного побережья, считая его признаком классового расслоения; американские же определяли их как общество различающихся рангов и т. д.

В свете «многолинейной эволюции» в таких широких типологиях социальной организации признаётся, что каждая разновидность адаптационного решения содержит собственные возможности для эволюции. Общую, ставшую хрестоматийной типологию (основанную в основном на данных Сервиса), которую и сегодня начинают со стойбищ или общин охотников и собирателей и ведут через садоводческие деревни к аграрным государствам (добавляя так или иначе пастухов), можно заменить на эволюционные линии охотников и собирателей разных рангов — от стойбищ до вожеств [Arnold 1996], аналогичную замену можно произвести и в отношении пастушеских народов и земледельцев со сходными рангами.

Многолинейность достаточно очевидна в тех случаях, которые мы отобрали для этой книги. Хотя наши случаи и распадаются на категории добытчиков, пастухов и фермеров, подобные тем, что указывались выше, но их пересекает нелинейная схема социальной шкалы: общество на уровне семьи, локальная группа и региональная политика. Отсюда, в соответствии с принципом многолинейности, добытчиков можно обнаружить и на уровне семьи (например, шошоны, случай 1), и на уровне локальных групп, включающих более сложные системы бигменов²⁶, и, возможно, на уровне вожества (например, Северо-Западное побережье²⁷, случай 9). Фермеров мы находим на всех уровнях, отличающихся определённой степенью социальной сложности, от уровня семьи (например, мачигенга, случай 3) до региональной политики (например, Кали-Лоро, случай 19). Пастухи также могут существовать в совершенно разных социальных масштабах. Только при тщательном анализе локальной географии, истории и социальной среды можно понять, почему одна пастушеская группа лишь едва отличается от добытчиков, находящихся на уровне семьи (например, нганасаны, случай 4), тогда как другие пастухи живут вожествами внутри аграрных государств (например, басери, случай 14). Более глубоко мы обсудим нашу эволюционную типологию в этом разделе ниже.

Хотя Сервис и Фрид сошлись на похожих типологиях, их противоположные объяснения того, как в ходе социальной эволюции появились возрастающий политический контроль и социальное расслоение, обнаруживают старую теоретическую ошибку. Фрид в видении расслоения общества следовал за Марксом и Энгельсом, считая это явление, в сущности, политическим результатом того, что амбициозные и жадные индивиды, иногда называемые самовыдвиженцами [Hayden 1995: 16–21], извлекают пользу от избыточного продукта (см. дискуссию об излишках, раздел 9), чтобы удовлетворять свои непомерные притязания на доминирование. В многолинейной системе отчёта успех такого «самовыдвиженца» зависит от возможностей захватить на местах контроль над излишками продукта и обратить их в свою пользу.

В то же время Сервис в большей степени, чем Фрид, опирался на экологическую перспективу. Он не видел, как могли бы доминировать в политическом процессе лидеры, если бы они не предоставляли реальные ценности своим сторонникам и подданным. В конце концов, в эгалитарных обществах часто избавлялись от неконтролируемых алчных и агрессивных индивидов. Лидеры организуют военные операции и оборону, возводят и поддерживают ирригационные системы, делают запасы пищи на случай голода, управляют межгрупповой торговлей. Люди доверяют им большую долю общинного богатства только по той причине, что члены общины нуждаются в благополучии. В этой версии многолинейного эволюционизма успех предводителя может варьироваться в зависимости от локальной потребности в организации труда и контроля и развития ресурсов.

²⁶ Первоначально (*англ. big man* — большой человек) — влиятельный в деревне, племени и т. п., но не облачённый формальной властью индивид в Меланезии и Новой Гвинее. С подачи, кажется, М. Салинза [Sahlins 1963] термин стал широко используемым в западной антропологии; обозначает все подобные социальные явления независимо от культурной принадлежности.

²⁷ *Northwest Coast* (*англ.*) — зд. один из так называемых культурных ареалов (*culture areas*) в асоветской этнографической традиции — историко-этнографические области.

Старый спор, предметом которого, в сущности, является то, захватывают ли лидеры власть у общины или же она сама им её вверяет, продолжается до сих пор, что способствует появлению теорий эволюции усложнения (см. раздел 9). Наша трактовка заключается в том, что это две стороны одного и того же процесса, искусственно разделённые в теоретических дебатах, но неразрывно связанные на практике.

Антипрогресс: население и сокращающиеся доходы

Вторым после расизма и (или) этноцентризма значительным недостатком эволюционизма XIX века была слепая вера в неизбежность прогресса. В первой половине XX века ни однолинейный, ни многолинейный эволюционизм полностью не были избавлены от этого порока. Сильное влияние как при описании, так и при объяснении оказывали не только откровенно расистские (и имперские) убеждения, но и представление о том, что социокультурная эволюция представляет собой прогресс. Многим теоретикам казалось очевидным, что технологический прогресс является причиной роста численности населения и одновременно социального и политического усложнения. Почему население возросло? Были обнаружены новые источники пищи, что сделало возможным технические усовершенствования. Почему жизнь в деревне заместила подвижную добывающую деятельность? Садоводство — более надёжный и менее тяжёлый вид деятельности, чем постоянные перемещения. Почему железные орудия труда вытеснили каменные? Железо — более податливый материал, позволяющий делать края орудий более острыми и обеспечивать более широкое применение. Почему поля из рисовых чеков вытеснили подсечно-огневое возделывание риса? Подвергнутые ирригации падди²⁸ более продуктивны. Почему региональные правления интегрировали политически автономные деревни? Централизованная власть предоставляет такие услуги (безопасность, инфраструктура, координирование), которые находятся за пределами возможностей одной деревни.

Связь между экономической деятельностью и размером общества казалась очевидной многим наблюдателям, и недавно она была подтверждена ещё раз при тщательном исследовании того, как в различных обществах люди проводят время [Sackett 1996: 337]:

Изучение распределения времени подтверждает то, что нам казалось уже хорошо известным: малочисленные общества (определяемые по размерам поселений, плотности населения, изолированности от городских центров и социальным и экологическим показателям) имеют тенденцию проводить большую часть своего производственного времени, добывая дикие растения и животных. По мере роста и развития поселений добывание расширяется и затем замещается земледельческим производством. При дальнейшем увеличении масштаба земледельческое производство обретает тенденцию к сочетанию с различными видами товарно-денежной деятельности, такими как использование товарной части урожая и наёмного труда. В индустриальных обществах почти все производственное время отводится под товарно-денежную деятельность, даже производство пищи становится профессиональной специализацией, за которую рабочие получают заработную плату.

Даже в наше время, с гораздо более скептическим отношением к прогрессу, чем ещё полвека назад, мы часто говорим о технологических и социальных изменениях как о факторах, которые делают жизнь лучше. В самом деле, если изменения не вели бы к лучшему, то зачем люди принимали их? Теория технологического прогресса обладает достоинствами, предлагая для экономических изменений прямое и правдоподобное объяснение: люди изобретают новые технологии, часть которых находят приемлемыми и поэтому копируют и совместно их используют, оставляя в употреблении до тех пор, пока более совершенные изобретения не вытеснят прежние. По этой квазидарвиновской логике, люди принимают изменения

²⁸ У нас под «падди» (от *англ. paddy*) обычно понимается необрушенный рис, то есть рис в том виде, в котором его привозят с полей. Но в данном случае речь идёт о способе выращивания риса — о заливных полях (*paddy fields*).

в способе, которым они что-то делают, потому что признают для себя выгоду в том, чтобы так поступать. Эта мысль ярко выражена в обнадёживающей фразе Чайлда «человек делает себя сам» [Childe 1936].

Однако оптимизму теоретиков прогресса противостояла серия более пессимистических взглядов. До начала XIX века Мальтус²⁹ полагал, что рост населения ведёт не к прогрессу, а к недостатку и нищете [Malthus 1798]. И по крайней мере один эволюционист XIX века, Герберт Спенсер³⁰, видел двигатель социальной эволюции не в прогрессе, а в войне: потребность во всё более организованной защите от врагов проявлялась в том, что общество становилось, так сказать, более сложным, а в результате жизнь людей необязательно улучшалась [Carneiro 1967]. В этих взглядах на историю наличествует не прогресс, но четыре всадника Апокалипсиса, удерживающих власть, — Война, Голод, Болезнь и Смерть.

После Стюарда теоретики становились всё скептичнее в отношении предположения, что социокультурная эволюция повышает уровень жизни людей. Возможно, наибольшее влияние возымело применение экономического закона сокращающихся доходов Бозеруп³¹ [Boserup 1965], доказывающей, что многие так называемые технологические усовершенствования в действительности менее эффективны, чем то, что им предшествовало; их принимают из-за безысходности, по мере того как растущие популяции соглашались даже на более трудоёмкие технологии во избежание голода. Длинные рабочие дни в продвинутых современных экономиках и растущее ощущение «нехватки времени» подкрепили сомнения в том, что прогресс в действительности имеет место [Linder 1970; Scitovsky 1976].

В 1970-е гг. пессимистическое видение человеческой истории было частью растущего энвайронментализма — широко распространившегося осознания политиками того, что окружающая среда не является бесконечно продуктивной и беспредельной. Интенсивное использование среды стоит дорого, так как деятельность людей истощает невозобновляемые ресурсы и приводит к деградации тех, которые способны к самовосстановлению. Демонстрируемые средствами массовой информации яркие примеры гибели лесов, эрозии почв и опустынивания предупреждают нас о том, что интенсификация способна разрушить ресурсы. Восстановление и поддержание продуктивности повреждённых ландшафтов требуют инвестирования труда и управления, и это выполнимо лишь там, где существует политическая воля оплачивать эти расходы. Во «взрыве населения»³² [Ehrlich 1968] можно увидеть, скорее, маячившую угрозу человеческому существованию, чем показатель прогресса.

²⁹ Томас Роберт Мальтус (1766–1834) — известный английский экономист и демограф; окончил Кембриджский университет, преподавал в Колледже Ост-Индской компании (первый британский профессор политэкономии, с 1805 г.). Считал, что безработица и обеднение рабочих слоёв при капитализме — результат естественного закона народонаселения, то есть абсолютного избытка людей (так называемое мальтузианство).

³⁰ Герберт Спенсер (1820–1903) — английский философ-самоучка, классик либеральной политической мысли; лауреат Нобелевской премии по литературе (1902). Теоретик эволюционизма, понимал эволюцию как наиболее общий закон, управляющий через космос всем — от неорганического мира до человеческого разума. Именно Спенсеру принадлежит афористичная формулировка закона естественного отбора Дарвина: *Survival of the fittest* — букв.: выживание наиболее пригодного. Но в отличие от Дарвина он понимал эволюцию как развитие от простого, недифференцированного, гомогенного к сложному, дифференцированному, гетерогенному, однонаправленному и конечному — до достижения окончательного равновесия. Считается одним из отцов-основателей социологии и антропологии.

³¹ Эстер Бозеруп (правильнее Бёзеруп, 1910–1999) — датский экономист, специалист в области сельскохозяйственного развития, писательница; долгое время работала в ООН; почётный доктор экономики Копенгагенского университета. Опровергала утверждение Мальтуса о зависимости роста населения от способов земледелия (при помощи аргумента о появлении излишков пищи), доказывая, что, напротив, давление населения подталкивает к совершенствованию технологий; ср. [Бозеруп 2004]. Взгляды Э. Бозеруп на сущность так называемого подсечно-огневого земледелия обсуждаются в разделе 4 данной книги: земли можно оставлять подолгу под паром, пока плотность населения низка. Но когда она начинает расти, сокращают продолжительность пара и переходят к ежегодному возделыванию земель. Делянки успевают покрыться лишь травой и кустарником, а не лесом, что снижает их плодородие и заставляет искать выходы в подготовке поля, ирригации и т. д., а это, в свою очередь, повышает трудовые затраты. Увеличение продукции ценой больших трудовых затрат при снижающейся производительности труда Бозеруп назвала интенсификацией земледелия.

³² В оригинале *population bomb* — популяционная бомба.

Уравнение Судного дня. Дабы проиллюстрировать некоторые релевантные теоретические положения, можно отдельно рассмотреть историю математической формулы, которая стала известна как *уравнение Судного дня* [Umpleby 1987]. Примерно в то же время, когда в антропологии появился пессимистический антипрогрессистский взгляд, Форстер и его коллеги [Foerster, Mora, Amiot 1960] опубликовали уравнение, которое стало лучшим выражением кривой роста народонаселения со времён Христа:

$$\text{Население} = \frac{1,79 \times 10^{11}}{(2026,87 - \text{время})^{0,99}} \quad (2)$$

Уравнение (2) описывает рост населения по экспоненте, при котором численность теоретически достигнет бесконечности в пятницу, 13 ноября 2026 г. Несмотря на то что эта «интересная особенность» (Судный день) причудливо попадает на пятницу, 13-е, авторы серьёзно предупреждают: итог двух тысячелетий продолжающегося роста народонаселения вскоре может закончиться катастрофой, если такая тенденция сохранится в течение ещё нескольких десятилетий.

На выходе получается уникальная человеческая модель популяционного роста. Большинство биологических организмов способны к быстрому росту популяции при изобилии ресурсов, но этот рост неминуемо замедляется и, в конце концов, останавливается по достижении предельного уровня вместимости окружающей среды (*carrying capacity*) [Pearl 1925]. Эта модель популяционного роста, подтверждённая бесчисленными лабораторными и полевыми исследованиями, следует кривой логистического возрастания сигмовидной формы — так называемой *S*-кривой (см. рис. 1, график А).

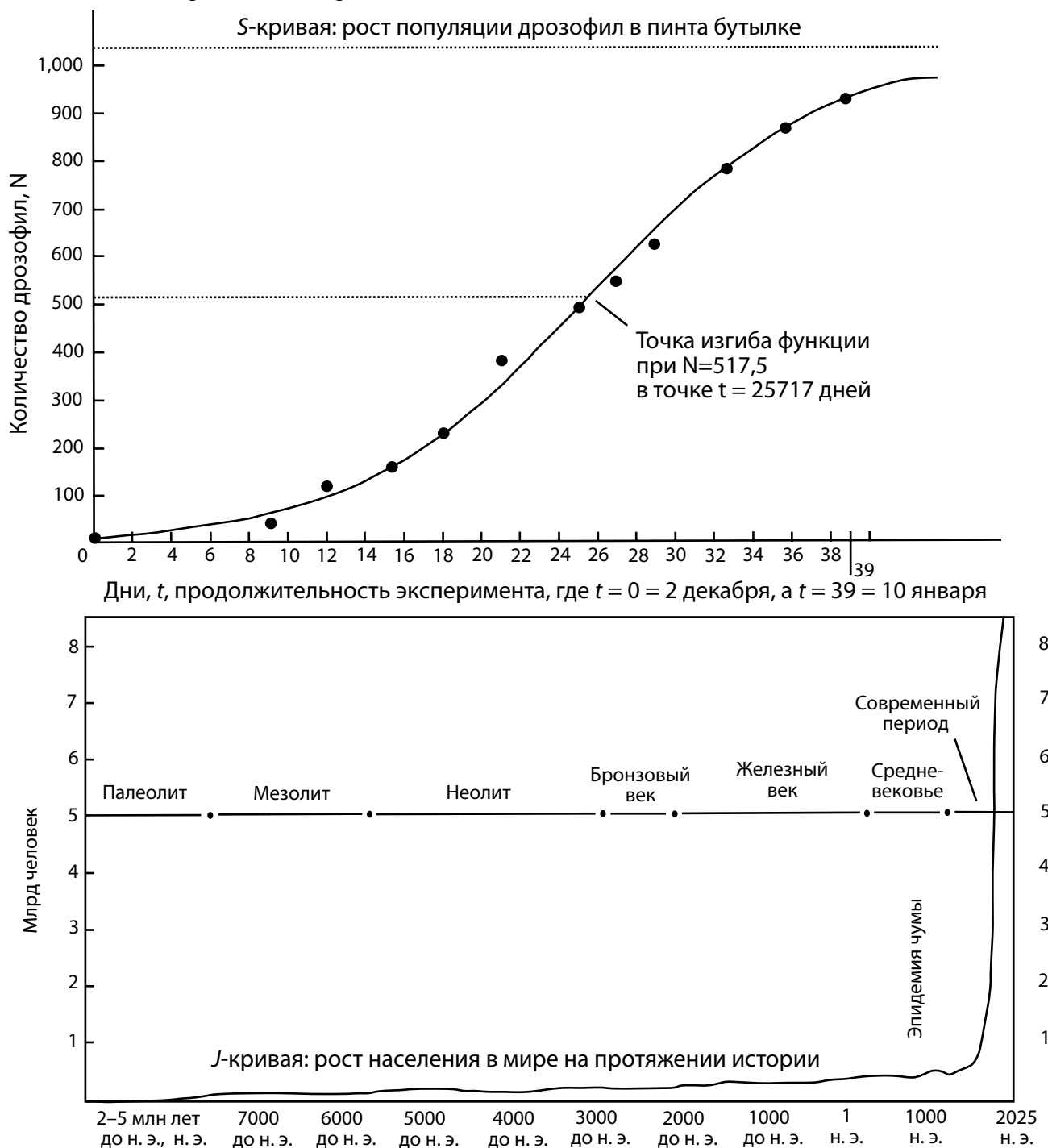
По контрасту модель роста по экспоненте, или *J*-кривая, описанная уравнением Судного дня, — это то, чего можно ожидать только в «раю» [Foerster, Mora, Amiot 1960: 1291], то есть там, где ресурсы настолько изобильны, что четверо всадников Апокалипсиса вряд ли объявятся. Уравнение Судного дня подтвердило то, во что многие уже верили: в отдалённом прошлом народонаселение увеличивалось медленно, но постепенно рост этот набирал скорость и в современную эпоху, по всей видимости, стремится к бесконечности (см. рис. 1, график В). В сущности, Форстер и его соавторы доказали, что люди при помощи «пищевой технологии и технических наук» [Schmek 1960: 10] изменили законы природы. Вместо того чтобы оставаться субъектом ограничений, налагаемых вместимостью, люди вступили с природой в соревнование, в котором они выигрывают в том смысле, что их популяция продолжает увеличиваться по экспоненте. *J*-кривая роста народонаселения представляет собой победу культуры над природой.

Больше всего внимания приковало к себе предсказание, что в один злосчастный день численность населения планеты может дойти до «заполняющей бесконечность Вселенной» (*«universe-filling infinity»*) [Doomsday in 2026... 1960: 90]. Но это, конечно же, не может произойти. Один современный журналист, пытаясь метафорически описать это предсказание, с юмором объявил, что в день Страшного суда масса человеческих тел может оторваться от Земли и разлететься со скоростью света во всех направлениях!

Тогда критики ответили, что коэффициент роста народонаселения замедляется и уравнение Судного дня больше неприменимо. Всё же перепроверка уравнения Судного дня в 1987 г. показала, что рост населения не только не замедлился, но в действительности опередил предсказание (см. рис. 2). В самом деле, если бы, как многие опасались, в ту эру разразилась Третья мировая война, ожидаемые 400 млн убитых в Европе и Америке просто бы снизили население планеты до уровня, предсказанного в уравнении Судного дня [Umpleby 1987: 1556]. Что же происходило?

На протяжении всей истории четверо всадников Апокалипсиса определённо ограничивали рост населения, точно так же как и рост популяций у животных. Десятки тысяч лет люди к тому же обладали доступом к культурно опосредованным средствам контроля над населением, включая предохранение

от беременности, аборт и детоубийство, к которым они прибегали в определённых обстоятельствах, чтобы удержать население ниже предельного уровня вместимости среды [Read 1986: 20–21; 1998]. И всё же мировое население неумолимо растёт. В последние десятилетия заметные улучшения в здравоохранении, достижения пищевой промышленности и экспансия сельского хозяйства в леса, пустыни и болота идут почти вровень по крайней мере с двумя всадниками — Болезнью и Голодом. Культура позволила людям продолжать наращивать вместимость Земли.



Источники: [De Sapia, 1978: 447; Population Reference Bureau 1995: 6].

Рис. 1. Два типа роста численности населения: природа vs культура?

Уравнение Судного дня в этом смысле поддерживает оптимистичный взгляд: культурное превосходство человека над природой позволит населению расти безгранично. Но это оптимизм с горькой усмешкой [Foerster, Mora, Amiot 1960: 1295]:

Таким образом, мы можем заключить с твёрдой уверенностью, что принцип «адекватной технологии», который, как доказали, был верен более чем для ста поколений, удержится, по меньшей мере, ещё для трёх. К счастью, нет необходимости загружать теорию ненужной дальнейшей экстраполяцией, потому что — и здесь пессимисты опять ошибаются — наши прапраправнуки не умрут от голода. Они умрут от тесноты.

Этот «оптимистичный» взгляд, конечно, не менее пессимистичен, чем любой другой. При конечном анализе уравнение Судного дня наиболее ярко иллюстрирует то, что население не может увеличиваться безгранично. В какой-то точке любая реальная популяция должна начать расти медленнее, чем *J*-кривая. Хотя примерно до 1992 г. население мира превышало предсказание уравнения Судного дня, неизбежное в конце концов случилось: действительная численность населения перестала достигать предсказанную уравнением (см. рис. 2). При помощи каких бы комбинаций катастроф и регуляции рождаемости это ни происходило, но в последние годы рост населения мира больше похож на прямую линию, так как каждый год в мире прибавляется 80–90 млн человек. Мы ещё увидим, начнёт ли эта линия принимать форму *S*-кривой. Интуиция подсказывает, что рост населения Земли должен иногда замедляться, и последние данные убеждают в том, что мы уже находимся на этом пути [United Nations 1996]. Множатся свидетельства того, что существующие нормы пользования уменьшают необходимые ресурсы (даже почвы и пресной воды), от которых зависит сельское хозяйство [Ehrlich, Daily, Goulder 1992: 23]. Всё же специалисты спорят, способна ли Земля вместить 10 млрд человек и более или мы уже намного превысили норму и должны начать сокращаться до устойчивой численности примерно в 1 млрд человек [Moffat 1996; Ehrlich, Ehrlich 1997].

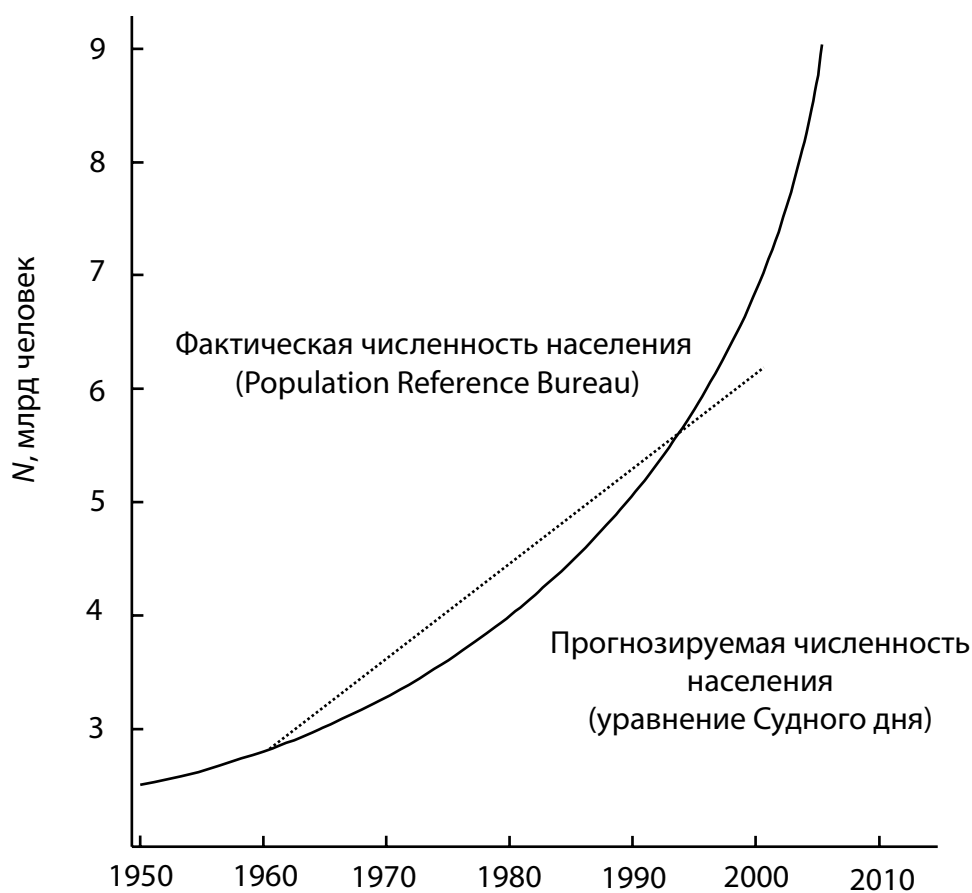


Рис. 2. Мировое народонаселение и уравнение Судного дня (с 1960 г.)

Вывод уравнения Судного дня состоит в том, что народонаселение способно быстро и неумолимо расти, если для его поддержания достаточно ресурсов. Наличие культуры, которую оптимисты рас-

смаатривают как владычество над природой, позволяет людям увеличивать доступные ресурсы до беспрецедентного объёма. И всё же этот процесс не может продолжаться бесконечно. В наше время, а в действительности — в течение всей истории, увеличение ресурсов с трудом поспевало за ростом населения, который происходил, несмотря на отсутствие райских условий (исключение составляло меньшинство, имеющее доступ к изобилию). Для громадного большинства рост населения означает постоянные сложности с обеспечением и управлением ресурсами, от которых зависит удовлетворение основных потребностей. Знание этих проблем и того, как с ними справляться, и есть ключ к пониманию процессов социокультурной эволюции.

В интеллектуальном окружении (*milieu*) демографических взрывов и уравниваний Судного дня культурные антропологи, такие как Харрис³³ и Карнейро³⁴, и археологи, такие как Коэн, исследовали вероятность того, что социокультурная эволюция движима борьбой людей против ухудшения качества жизни, вызванного непрекращающимся ростом населения [Carneiro 1970; Cohen 1977; 1994; Harris 1977]. Кросс-культурные данные свидетельствуют о сильной положительной корреляции между социально-экономическими проблемами и демографическим давлением [Keeley 1988]. По мере усиления соперничества за ресурсы люди должны жить скученнее, чтобы защищать себя, свои запасы пищи и свои земли. Лидерство становится необходимым для защиты и образования союзов. Для извлечения максимальной пользы из сокращающихся ресурсов, нужно воплощать сложные и требующие больших усилий групповые замыслы. В этом смысле в основе социокультурной эволюции лежат рост населения и цепная реакция экономических и социальных изменений.

Рост населения и социальная эволюция. Представляют ли собой такие изменения улучшение качества жизни индивидов (экономики жизнеобеспечения) или нет, зависит от интерпретации свидетельств. Данные о распределении времени показывают устойчивую модель изменений от малочисленных обществ к индустриальным [Sackett 1996: 338–342]:

³³ Марвин Харрис (1927–2001) — американский антрополог; окончил магистратуру (1949) и докторантуру (1953) в Колумбийском университете (Нью-Йорк), где и остался работать; затем перешёл во Флоридский университет. Вёл полевые исследования в Бразилии, Мозамбике, Индии и других местах. Автор концепции культурного материализма, в которой сочетал марксистские идеи производительных сил, базиса и надстройки с мальтузианством в оценке демографического фактора; в стремлении человечества ответить на вызовы последнего видел механизм эволюции. Цитируемая работа («Каннибалы и короли») вызвала в академическом сообществе скандал. Харрис признал реальность каннибализма у ацтеков и объяснил его белковой недостаточностью, точно так же как и воинственность яномамо. Он считал, что в общинах охотников и собирателей, беспокоящихся о сохранении баланса размеров популяции и ресурсов, имеющихся в их распоряжении, должно было существовать детоубийство (и прежде всего избавлялись от девочек) как наиболее простое средство контроля за ростом населения. Это вызвало резкое раздражение у феминисток (хотя Харрис и не был никогда противником феминизма). В последние годы слыл оппонентом постмодернистской теории, влияние которой на социальные науки считал пагубным. Взгляды М. Харриса рассматриваются в разделе 9 данной книги.

³⁴ Роберт Леонард Карнейро (род. в 1927) — американский антрополог; окончил докторантуру в Мичиганском университете (1957); куратор антропологии в Американском музее естественной истории (Нью-Йорк), специалист по южноамериканским индейцам. Эволюционист, более всего известен теорией происхождения государства — так называемой теорией стеснённости (*Circumscription Theory*), которую и излагает в цитируемой книге. Полагает, что результатом демографического давления являются войны. Обычно войны не способствуют объединению общества, а, наоборот, дезинтегрируют его. В тех местах, где начинаются войны за ресурсы (земли), можно ожидать два сценария развития событий: проигравшие мигрируют на другие земли либо, если присутствует некая «стеснённость» (например, в условиях горной долины и т. д.), они вынуждены подчиниться власти победителей; в результате такой интеграции возникает государство. Карнейро опровергает другие расхожие теории: во-первых, автоматическую (Энгельс, Чайлд, Фрид), согласно которой переход к сельскому хозяйству автоматически вызывает прибавочный продукт, разделение труда, классовое расслоение и политическую интеграцию в государство (на самом же деле земледелие ещё не влечёт за собой прибавочный пищевой продукт (Амазония), необходим некий социальный механизм); во-вторых, гидравлическую (Виттфогель), объясняющую возникновение государства необходимостью централизованного контроля за сложными ирригационными системами, возведение которых неизбежно в аридных зонах (в действительности археология показала, что государства уже существовали в таких местах (Месопотамия, Китай, Мексика) до интенсивной ирригации); в-третьих, теорию завоевания пастухами земледельцев (Оппенгеймер) (однако пастушеское скотоводство не было известно в Месоамерике, и археология показывает, что оно не возникло раньше, чем государство, и в Старом Свете). У русского читателя есть возможность познакомиться с творчеством этого антрополога; см. [Карнейро 1999].

- время ежедневной работы разительно возрастает: от в среднем чуть менее 6 часов на одного взрослого добытчика, около 6 часов 45 минут среди садоводов до 9 часов среди занимающихся интенсивным земледелием и немного меньше среди жителей индустриальных городов. Рост количества рабочего времени поровну распределяется между мужчинами и женщинами;
- время, проведённое за изготовлением и починкой предметов семейной собственности, уменьшается приблизительно на две трети (возможно, как результат приобретения подобных вещей у специалистов при посредничестве рынка);
- время, затраченное на ведение домашнего хозяйства, возрастает примерно от получаса в день до 1 часа 45 минут, что связано с большей стабильностью домов и увеличением количества предметов, которые в них хранятся. По мере того как увеличивается размер общества, время, потраченное на ведение домашнего хозяйства женщиной, растёт, в то время как у мужчин оно сокращается;
- работа всё больше подразделяется на две сферы: домашнее пространство женщин, сформированное домом и семьёй, и производительная сфера мужчин, сфокусированная на товарно-денежных видах деятельности [Minge-Klevana 1980].

Эти паттерны надёжно подкрепляются количественными кросс-культурными данными. Но паттерны не отвечают на вопрос, делает ли возможным повсеместный рост производства технологические инновации, или же увеличение населения заставляет технологические улучшения «идти в ногу» с изменениями.

В этой книге в центре нашего внимания будет спор в духе дискуссии о курице и яйце: что лежит в основе социальной эволюции — рост населения или технологические успехи? В качестве двигателя эволюционного процесса мы полагаем процесс обратной связи между населением и технологией. И рост населения, и технологическое творчество — это возможности, которые вечно присутствуют в жизни людей. Как показывает S-кривая, популяции растут, пока не достигают пределов среды (её вместимости). Этот процесс подчиняется закону минимума Лейбига, устанавливающему, что рост населения ограничивается ресурсами (например, водой), находящимися в критическом состоянии, то есть запасы которых наименьшие [Hardesty 1977: 196–197]. В отношении проблем, вызванных перенаселённостью, отдельные индивиды пробуют новые творческие решения, совместимые с существующими технологиями и возможностями, предоставляемыми окружающей средой. Не всякая среда допускает рост населения, и не все технологии обеспечивают основу, на которой можно получить новую производительность, способную увеличить вместимость среды. Но там, где процесс обратной связи между ростом населения и технологическими изменениями активен, социально-экономическое усложнение, похоже, должно следовать модели, которую мы выводим ниже (см. рис. 3).

Проблема войн. Примеры, содержащиеся в этой книге, иллюстрируют основополагающую истину: человечество везде и во все времена обладало потенциалом насилия для достижения своих целей [Keeley 1996: 26–32]. Если мы примем за войну «вооружённый конфликт и связанные с ним деятельность и отношения между независимыми политическими единицами в обществах всех типов» [Haas 1996: 1357], тогда определённно, как доказывал Герберт Спенсер, необходимость защиты своей группы от сильных угроз извне сама по себе достаточна, чтобы поддерживать политическую интеграцию внутри, избежать исчезновения и выставить эффективные контругрозы. В этом смысле война правильно определялась как одна из причин социальной эволюции [Carneiro 1970]. Однако, несмотря на значение войн, поиск их причин в действительности затемняет природу войн и их место в эволюции человеческих обществ.

О причинах и поводах войн существует множество теорий — от популярных, таких как конкуренция из-за ресурсов, до воистину идиосинкразических, таких как месть (навязчивая идея королей) [Keeley 1996: 114]. Проблема в том, что попытка объяснить войны предполагает, что они являются сущностями, которые можно описать, проанализировать и истолковать. Более продуктивный подход заключается в том, чтобы признать следующее: мы прибегаем к агрессии, чтобы достичь своих целей; это часть нашего биологического наследия, и объяснять нужно то, как при различных обстоятельствах выражается агрессия. Тогда становится ясно, что агрессия принимает формы, соответствующие той социальной и политической системе, в которой она происходит.

В малых обществах семейного типа агрессия носит личный характер, она может приводить или не приводить к кровной мести; и вероятно, что войны в том виде, как мы их определяем, редко случались раньше 10 тысяч лет назад [Haas 1996: 1360]. В деревнях с локальными сообществами маленькие группы воинов натравливаются друг на друга; иногда одни группы нападают на другие внутри деревни, раскалывая её. В локальных группах, основанных на кланах³⁵, войны организовываются предводителями и, по меньшей мере частично, регулируются межгрупповыми отношениями коллективности. В вождествах порядок внутри сообщества устанавливает вождь, даруя своим подданным мир, который высоко ценится, но затем он начинает вести ожесточённые и систематические войны против соседних вождеств и государств. Короче говоря, войны являются не единым феноменом, а лишь выражением агрессии, варьирующимся в различных институциональных окружениях.

Мы поймём природу войн тогда, когда объясним уровень социально-политической интеграции, при которой они имеют место. Некая интеграция обеспечивается уже самой войной, но для полного раскрытия причин эволюции общества она требует иных принципов, связанных с управлением, ведущей технологией, торговлей. У такого подхода к пониманию войн есть ещё одно преимущество: вместо того чтобы фокусироваться на войнах только как на насилии и нарушении порядка, мы также уделяем внимание порядкам, с помощью которых люди всегда пытались избежать войн и контролировать их разрушительные последствия [Sponsel 1996]. Если склонность к насилию является частью инструментария человечества, то в него также входят склонность к сотрудничеству, щедрость и доверие. Но поскольку шкала социополитической интеграции подвержена изменениям, в эволюции человеческих обществ оба потенциала реализовались различно.

Теории экономической мотивации

Так исторически сложилось, что, работая большую часть времени независимо от эволюционистов, экономические антропологи меньше интересовались объяснением долговременных моделей изменений, чем экономической мотивацией индивидов в культурно многообразных сообществах. В западной научной мысли рубежа XIX–XX веков сложилась тенденция признавать (эксплицитно), что поведение индивидов мотивируется их собственной экономической выгодой и (имплицитно) эта их собственная выгода состоит в основном в приобретении материального богатства. Хотя теоретики-экономисты не говорили прямо, что люди просто хотят разбогатеть, их методологический акцент на том, как фирмы максимально увеличивают прибыль, сделал страсть к приобретению и прибыль основой имплицитной теории.

Экономическая антропология

Особый подход антропологов к экономике обозначился в процессе определения экономической теории как рационалистической, материалистической и этноцентричной. Жители Запада по своим ценно-

³⁵ *Clan* (англ.) — клан; форма социальной организации (у шотландцев и ирландцев). Ранние британские эволюционисты, а вместе с ними и Л. Морган, сделали это слово термином, обозначающим все аналогичные проявления социальной организации, известные по всему миру. Сейчас в мейнстриме западной антропологии наблюдается возврат к сужению области применения этого термина. .

стям — убеждённые материалисты, в то время как для многих народов мира материальное богатство менее значимо, чем, в частности, социальные отношения и престиж, и они поощряют принесение в жертву личного богатства для достижения социально и культурно значимых целей. Начало этой антропологической критики общепринятой экономии положил Малиновский³⁶, который с помощью своего классического анализа обычая кула у тробрианцев (случай 12) подготовил платформу для основательных дебатов, так или иначе продолжающихся по сей день [Malinowski 1922; Малиновский 2004].

Поначалу дебаты касались в основном этноцентризма, и антропологическим решением стал релятивизм, подобный боасовской программе: экономическое поведение индивида мотивировано главным образом ценностями, которые определяются не его собственной материальной выгодой, а социальной и культурной матрицей верований и обязательств. Насколько различаются культурные сообщества, настолько несходны и экономические мотивации их членов.

Субстантивизм. Благодаря усилиям Поланьи³⁷ антропологическая критика выкристаллизовалась в «субстантивную экономию»³⁸, в которой он видел антитезу общепринятой экономии [Polanyi 1957]. Отбрасывая материальные потребности в качестве основы экономической мотивации, Поланьи определял экономику³⁹ как «установленный (кем-то) процесс» структурирования экономического поведения социальными законами. Например, в крестьянских обществах (см. раздел 13) община часто требует от людей устраивать расточительные церемониальные пиры, и у селян нет другого выбора, кроме как уступить, как бы сильно они ни возмущались дороговизной этих мероприятий. В таких случаях «экономика внедрена в общество», и не так важно, чего желает отдельный индивид.

В одном из своих самых важных трудов Поланьи доказал, что способ обмена товарами и услугами в обществе может быть установлен тремя различными в своей основе путями. При пеципрокации⁴⁰ индивиды (или группы), приблизительно одинаковые по положению, вовлечены в обычный обмен дарами и равноценными отдами даров по прошествии определённого времени; это характерная модель меновых отношений, типичная для семейств, линиджей⁴¹, деревень и многих других малых социаль-

³⁶ Бронислав Малиновский (1884–1942) — классик британской и мировой антропологии. Родился в Кракове (на территории Австро-Венгрии), учился там же, затем — в Лейпциге, в Лондонской школе экономики, где впоследствии работал до своего окончательного переезда в США (там преподавал в Йельском университете). Вдохновитель так называемого функционалистского течения и антиэволюционист. Вошёл в историю науки также благодаря своему призыву всем «сойти с веранды», то есть активно заниматься полевыми исследованиями, которые сам он в годы Первой мировой войны проводил на островах Тробриан с помощью разработанного им же метода включённого наблюдения (*participant observation*), ныне считающегося образцовым. Подробнее о результатах этих его исследований говорится в разделе 10.

³⁷ Карл Пауль Поланьи (1886–1964) — выходец из Австро-Венгрии; философ и юрист по образованию; окончил докторантуру по обеим специальностям в Будапештском университете (1908, 1912); работал журналистом в Вене и Лондоне, переехал в США и стал преподавать в Беннингтонском колледже (Вермонт) и Колумбийском университете (Нью-Йорк). В конце концов, из-за визовых трудностей у жены (Илона Душинска, бывшая коммунистка) поселился в Канаде. Основатель субстантивизма, объясняющего экономику через культуру, а не через «естественные законы», что с восторгом было принято антропологами и социологами, уже давно подступавшимися к подобному объяснению, но по-прежнему в основном скептически — экономистами. Как видно из последующего текста, А. Джонсон и Т. Эрл также не являются субстантивистами. Взгляды К. Поланьи рассматриваются в разделе 14 данной книги.

³⁸ От *англ. substantive* — касающийся сущности, сущностный, то есть сущностная экономика.

³⁹ *Economy* (*англ.*) — экономика, объект изучения экономистов.

⁴⁰ *Reciprocity* (*англ.*) — взаимобмен.

⁴¹ *Lineage* (*англ.*) — потомки, родословие. В советское время могло переводиться как патронимия (термин, предложенный ещё В. Г. Богоразом) или просто родственная группа. Термин «линидж» также известен отечественной науке, но применяется куда реже, однако он предпочтительнее, поскольку уводит читателя от нашей недавней тенденции признавать род универсальной формой социальной структуры в прошлом (в первобытнообщинную формацию). По этой же причине мы везде оставляем при переводе «клан» (*англ. clan*), не используя «род».

ных групп. Редистрибуция⁴² — по сути, иерархическое движение товаров к центру, где их контролирует и затем перераспределяет центральная власть; типичными примерами являются пиры и обмены подарками в некоторых сообществах с бигменами или в таких более крупных централизованных обществах, как вождества (см. разделы 7, 9), а также большинство современных государств. Собственно рыночный обмен — это обмен, при котором движение товаров и услуг в режиме спроса и предложения управляется рынком; типичный пример — современная рыночная экономика (раздел 14). Одной из главных целей Поланьи было привлечь внимание к ограниченности меновых распределительных отношений типа экономической сделки, дабы преодолеть этноцентричную тенденцию претендовать на то, что наш современный способ экономической жизни, как описывает его экономическая теория, некоторым образом естествен, неизбежен и универсален.

Полезным следствием выработки субстантивистской точки зрения было то, что теперь стало очевидно: этноцентризм экономических идей XIX века влечёт за собой два допущения, которые необязательно связывать друг с другом: во-первых, экономическое поведение рационально, и, во-вторых, оно мотивировано собственной материальной выгодой.

Формализм. Соображение о том, что экономическое поведение — это результат принятия рационального решения, которое Поланьи назвал «формальной экономией» (следуя за Вебером⁴³ [Weber 1947: 184–186]), просто подтверждает общепринятое положение о том, что личность «распределяет все свои ресурсы так, чтобы достичь максимума удовлетворения» [Goodfellow 1968 (1939): 60]. Это предельное допущение господствующей теории экономики (а также «установка на оптимизацию», или «минимально удовлетворяющие показатели») заключается в том, что у всех людей имеются критерии, с помощью которых они решают, что именно надо делать в любой конкретный момент времени [Burling 1962; LeClair 1962; Homans 1967]. Поланьи, напротив, отрицал, что индивиды, которым противостоит целый спектр экономических возможностей, способны рационально просчитать собственную выгоду. Подобно крестьянам, лицом к лицу столкнувшимся с тем, что община требует от них «щедрости», у них нет выбора, они вынуждены подчиниться социальным ожиданиям, они не выбирают, а следуют правилам [Dalton 1961]: общество устанавливает их экономическую мотивацию.

Формалистский ответ на субстантивистскую критику был незамедлительным. Формалисты просто указали на то, что они не строят предположений, откуда происходит собственная выгода. Для одного выгодным будет копить богатство, чтобы вложить его и получить прибыль, для другого — тратить богатство и влезать в долги, созывая гостей на пир. В любом случае поведение рационально, если достаточно удовлетворяет личность. Фактически в разделе 8 мы исследуем примеры, в которых индивиды поступают в соответствии со своей выгодой, делая и так и так: они скупаются и сберегают, чтобы тратить и влезать в долги, созывая гостей на пир, — всё в надежде на прибыль. Сказать, что экономическое поведение рационально, ещё не значит сказать, что оно соответствует нашим этноцентричным представлениям о разумности. Если мы согласимся с тем, что экономическое поведение — результат решений, то у формализма и субстантивизма не будет необходимости конфликтовать: поведение людей может быть как рациональным (оптимально удовлетворяющим), так и установленным (соответствующим культурным ценностям).

⁴² *Redistribution* (англ.) — перераспределение.

⁴³ Макс Вебер (Максимилиан Карл Эмиль Вебер, 1864–1920) — немецкий учёный; юрист и экономист по образованию, учился в Гейдельбергском, Гёттингенском и Берлинском университетах, получил докторскую степень по юриспруденции (1889); преподавал в Берлинском, Фрайбургском, Гейдельбергском, Венском и Мюнхенском университетах. Сам Вебер считал себя прежде всего историком и экономистом, а затем уже социологом; представлял так называемую Историческую школу экономики; сейчас признаётся классиком мировой социологии. Самый известный его труд — «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), в котором он параллельно с В. Зомбартом представил своего рода антимарксовский манифест, ища истоки капитализма вне экономики, а именно в религии и культуре (Зомбарт видел истоки капитализма в иудаизме). Следуя своей общей методологии так называемой понимающей (*Verstehen*) социологии, определял экономику как рациональную, а её творца — как рационального экономического человека (*Homo economicus*).

Следовательно, формалистская экономия обращает наше внимание на важность выбора в экономическом поведении, но намеренно воздерживается от попыток объяснить мотивацию за пределами экономического поведения. По сути, формалистская экономия не обеспокоена тем, откуда берётся мотивация. Мотивация у людей бывает любой: они могут даже стремиться к боли, а не к удовольствию, предпочитать зло добру, ценить бедность выше богатства. Почему же они предпочитают одно, а не другое? Что бы люди ни делали для получения максимального удовлетворения, это не затрагивает того, чем мотивируется экономическое поведение. Почему *это* удовлетворяет больше, чем *то*? В этом и заключается тот большой вопрос, который требует отдельного решения, или на него нужно ответить прежде, чем проводить формальный анализ рационального принятия решения.

Субстантивистский ответ, заключающийся в том, что экономическое поведение мотивируют ценности, был подходящей перспективой для антропологии. Но он разделил слабость боасовского релятивизма, при котором возможно всё что угодно, и экономическое поведение не должно иметь никакого смысла в какой бы то ни было его форме⁴⁴ — пищевых табу, жестокости первобытных войн, уничтожения богатства во время пиров, «священных коров». Это всего лишь «трудные проблемы культуры», которые мы должны принимать в качестве продуктов спонтанного культурного творчества (ср.: [Harris 1974]). Но многих наблюдателей удивляло, почему некоторые ценности (например, набеги и захват трофеев, носящие обыденный характер) в определённых видах сообществ (например, в племенах) преобладают, а в других (например, среди крестьянства) нет. При этом поиск ответов за пределами исторической случайности уводил их назад, к экономической посылке XIX века о том, что экономическое поведение мотивируется желанием материальных благ, — идее, которая уже подвергалась нападкам со стороны субстантивизма.

Материализм. Хотя субстантивисты и стояли на твёрдых позициях, отрицая то, что поиск прибыли универсально мотивирует людей на манер капиталистической фирмы, фактически они склонялись к более широкому, имплицитно им присущим намерениям, которые уже нелегко было отстоять, — к отрицанию важности биологии человека как источника экономической мотивации. Субстантивисты, очевидно, чувствовали, что ссылаться в объяснениях экономического поведения на зов физических потребностей несовместимо с той аксиомой, что экономика внедрена в общество [Sahlins 1976]. Во время возрождения субстантивизма «структуралисты-марксисты» (*structural Marxists*)⁴⁵ присвоили ярлык «вульгарного марксизма» ссылкам на биологическую мотивацию [Friedman 1974]. Фокусируясь на том, как социальная структура определяет экономический процесс [Meillassoux 1972; Godelier 1977; Legros 1977], эти субстантивисты перенаправляли внимание от биологии к культуре, вместо того чтобы исследовать связь между ними.

Не поддаётся сомнению, что, если люди живут, чтобы воспроизводить свой вид (и культуру), они должны быть накормлены, одеты и защищены. Биологи, экологи и психологи, изучающие человека, обеспечили нас разными и непростыми знаниями о мотивации, которые согласуются с биологической эволюцией и адаптацией. Именно здесь использование концепта адаптации Стюарда проложило мост между социальным эволюционизмом и экономической антропологией. Теории социальной эволюции, последовавшие за Стюардом, всё больше согласуются с открытиями в биологии и экологии. К таким материальным источникам экономической мотивации можно подходить с двух позиций, которые, хотя их и рассматривают иногда в качестве конкурирующих объяснений, могут быть лучше поняты как две стороны одной монеты.

⁴⁴ Приходится констатировать, что это большое преувеличение. На самом деле как сам Боас, так и его ученики никогда не упустили возможности интерпретировать те или иные неясные стороны изучаемых ими культур, но делали это очень осторожно.

⁴⁵ Имеется в виду группа последователей Луи Альтюссера (1918–1990), который пытался, будучи членом Коммунистической партии Франции, сочетать марксизм с французским структурализмом К. Леви-Стросса (1908–2009), и др.

Эволюционная биология. Один из возможных подходов — сфокусироваться на том, что многие считают главным источником мотивации у живых организмов, — на влечении к размножению. Эволюционная биология и психология накопили и систематизировали множество сведений об этом вопросе, рассмотрение которого выходит далеко за рамки этой книги [Boyd, Richerson 1985; Tooby, Cosmides 1992; Wright 1994; Ridley 1997]. Однако мы должны вкратце упомянуть о некоторых ключевых сведениях, чтобы полностью были понятны специфические доводы, которые возникнут ниже, в ходе дискуссии вокруг описываемых нами случаев.

1. Мужчинами и женщинами в спаривании и браке преследуются разные цели, подобно различиям между самцами и самками, обнаруживающимся у многих других видов. Мужчины ищут возможности спариться со многими женщинами и стремятся к юным партнёршам, у которых впереди долгое фертильное будущее. Женщины же предпочитают спариваться с мужчиной, который контролирует ресурсы, будет стабильно обеспечивать их как муж и отец её детей. Такие мужчины часто старше по возрасту и обладают высоким политическим статусом.

2. Люди ревнуют своих партнёров, и мужчины особенно склонны быть агрессивными, защищая исключительное право спариваться со своими жёнами.

3. И мужчин, и женщин сильно влечёт к территориям, изобилующим ресурсами; люди способны становиться агрессивными, отстаивая свои исключительные права на территории от внешнего посягательства. Защита территории мужчинами является средством привлечения и удержания женщин в качестве партнёров.

4. Люди знают, кто их ближайшие родственники, и кормят, охраняют и поддерживают их (родственный отбор). Верность, доверие и альтруистическое поведение сильнее всего между близкими родственниками, эти проявления склонны уменьшаться у дальних родственников и исчезать при общении с чужими людьми.

5. Большой мозг у приматов, а особенно выдающийся человеческий мозг, развился, по крайней мере, для того, чтобы хранить и удерживать всесторонние социальные знания, необходимые для выработки сложных умозаключений о межличностных отношениях, чтобы оперировать этими умозаключениями, лежащими в основе доверия и сотрудничества [Dunbar 1996]. Постоянная речевая активность внутри группы устанавливает близость и согласует действия, выступая подобием груминга⁴⁶ человекообразных приматов. Связанная с человеческой речью символическая власть служит для размещения социальных отношений вне биологических границ родственного отбора.

6. В любом сообществе некоторые индивиды, особенно мужчины, добиваются доминирования над другими. Такие выдвиженцы в основном и стремятся принять главные риски физического ущерба при агрессивных утверждениях и защите собственного доминирования [Hayden 1995]. Различия между индивидами в этом отношении способны объяснить, почему у некоторых индивидов стремление к иерархии оказывается более выраженным, чем у других.

7. Обман и мошенничество в социальных интеракциях подрывают усилия по организации кооперации для обоюдной пользы. Обманщиков, или «безбилетников»⁴⁷, необходимо контролировать с помощью скооперировавшихся членов сообщества, в противном случае преимущества от такой кооперации исчезнут.

⁴⁶ *Grooming* (англ.) — приведение в надлежащий вид; вычёсывание или обыскивание; форма ритуального поведения у обезьян со значением заботы, уважения.

⁴⁷ *Free-riders* (англ.) — букв.: ездящие бесплатно.

8. Человеческие существа «появляются на свет, вооружённые предрасположенностью к тому, чтобы научиться кооперироваться, отсеивать заслуживающих доверия от склонных к предательству, принимать на себя обязательства быть достойным, зарабатывать хорошую репутацию, обмениваться товарами и информацией и разделять трудовые обязанности» [Ridley 1997: 249].

9. Люди приобретают новые навыки поведения, подражая по большей части тем, кто явно успешен, — сначала родителям, а позже членам своего сообщества с высоким рангом. В этих случаях экономическое поведение определяется не рациональным выбором, а имитацией поведения других.

Мы увидим, что поведение, которое будем описывать, рассматривая случаи, приведённые в таблице 1, редко противоречит этим базовым принципам. Но на основе одних лишь принципов и именно потому, что они ключевые и более или менее универсальные, мы не можем понять отличия, существующие на уровне паттернов, которые встречаются в человеческих обществах разных типов. Человеческая природа как раз и отличается приспособляемостью к различным обстоятельствам. Для объяснения этих различий в человеческом поведении нам понадобится теория, заключающая паттерны адаптации, характерные для определённых сочетаний населения, окружающей среды и технологии.

Экология человека

Несмотря на сомнения в отношении универсальности рационального выбора, многие адаптивные виды поведения ясно отражают расчёты издержек и выгод от альтернативных стратегий. В экологии человека акцент у биологической перспективы смещается с воспроизводства (индивид как носитель генов для передачи их от одного поколения другому) на здоровье и благополучие самого этого носителя (то есть индивида). Оба подхода дополняют друг друга, ибо если индивиды должны размножаться, то им надо дожить до репродуктивного возраста в приемлемом состоянии здоровья и оставаться здоровыми, чтобы суметь прокормить своё потомство, пока оно не сможет жить самостоятельно.

С точки зрения экологии человека в центре экономической мотивации стоит вопрос здоровья и безопасности. Всё начинается с того, что должны быть гарантированы постоянный приток пищи и защита от опасностей — болезней, хищников, сурового климата, врагов. Индивидам и первичным ячейкам, составленным из них⁴⁸, требуется доступ к базе ресурсов и к технологиям для их эксплуатирования. Индивиды являются членами социальных групп, делающих возможным постоянный приток пищи и защиту от опасностей, и, чтобы получать от общества выгоды, включая защиту от опасностей, соглашаются с тем, что на их поведение накладываются определённые ограничения. Но при определённых обстоятельствах ограничения могут включать требования участвовать в событиях ритуального характера, делиться богатством через общинные перераспределения и выполнять приказы властей. Таким образом, в материалистическом фокусе экологической перспективы находятся не только продукты питания, убежище и защита, но и весь социальный и культурный мир, где существует множество адаптивных решений тех проблем, с которыми сталкиваются индивиды в стремлении к здоровью и безопасности.

Этот набор социокультурных средств решения проблем адаптации относится к «ядру культуры», как его называл Стюард [Steward 1955: 37]. В своей книге мы использовали перечень содержимого «ядра культуры», чтобы определиться с выбором тем для рассмотрения при разборе следующих случаев:

- окружающая среда;
- население;
- технология;

⁴⁸ *Their core groups* (англ.) — букв.: их ядерным группам.

- социальная организация производства;
- территориальность и (или) войны;
- политическая интеграция;
- расслоение;
- священное⁴⁹.

Каждое сообщество людей существует в среде, состоящей из возможностей и ограничений, и оснащено технологией для удовлетворения своих основных потребностей. Этому процессу свойственна социальная организация производства, которая характеризуется разделением труда и практиками получения, хранения, изменения ресурсов и наделения ими. Для получения доступа к ресурсам необходимы конкуренция и решение проблемы. Все эти элементы по возрастающей — технология, социальная организация производства и конкуренция — относятся к системам лидерства и неравенства. И на всех уровнях адаптивные практики и институты освящены ритуалами, табу и другими средствами, внушающими ужас и трепет и предназначенными для того, чтобы паттерны поведения оставались стабильными.

Экономика жизнеобеспечения и политическая экономика

В соответствии с нашим материалистическим, экологическим подходом мы определяем экономику как способ удовлетворения людьми основных потребностей и обеспечения ими своего существования с помощью материальных средств. Экономика включает производство и распределение пищи, технологий и других материальных товаров, необходимых для выживания и воспроизводства человеческих существ и социальных институтов, от которых зависит их выживание. Будем ли мы исследовать то, как домохозяйства поддерживают жизнеобеспечение, или то, как финансируются более крупные институты, проблема материального обеспечения в любом случае является основной.

Наше определение экономики близко понятию «ниша» у экологов или способу, благодаря которому население извлекает из среды обитания необходимые вещество и энергию [Odum 1971]. Оно также похоже на субстантивистское понимание экономики как «взаимообмена человека с его природной и социальной средой настолько, насколько те являются результатами в обеспечении его средствами удовлетворения материальной необходимости» [Polanyi 1957: 243]. Однако, в отличие от субстантивистов, мы видим, что экономическая мотивация, или то, что Поланьи называет «удовлетворением материальной необходимости», проистекает главным образом из основных (биологических) потребностей (хотя мы признаём, что культурные ценности трудно отделимы от них и часто с ними совпадают).

Аналитически экономика может быть разделена на экономику жизнеобеспечения и политическую экономику⁵⁰. Показатели их исходной динамики различаются, и области аналитической экономики совершенно по-разному влияют на социальную эволюцию.

Экономика жизнеобеспечения. Локус (место), в котором начинают удовлетворяться основные потребности, относится к экономике жизнеобеспечения, которая, по сути, является экономикой домохозяйства. Она организована на уровне домохозяйства, чтобы удовлетворять потребности в пище, одежде, жилище, защите и технологии приобретения. Простейшая форма экономики жизнеобеспечения — «домашний способ производства» [Sahlins 1972; Салинз 1999]. В этой модели каждое домохозяйство

⁴⁹ Здесь и в других подобных случаях авторы употребляют термин *sanctity* (святость) вместо (сакральное), распространившийся в гуманитарных науках после работ Э. Дюркгейма, очевидно, в попытке избежать возможных дополнительных коннотаций.

⁵⁰ Как явствует из текста, авторы вкладывают в понятие «политическая экономика» нечто отличное от марксистского понимания, несмотря на внешнее сходство в терминологии. Прежде всего, для авторов политическая экономика — сама область экономики, детерминированная политикой, а не изучающая её дисциплина. — *Примеч. ред.*

принимается за подобное и самодостаточное, производящее всё, что ему нужно, и заключающее разделение труда по возрасту и полу.

Совмещение фокуса экологии человека на выполнении основных потребностей с формалистским акцентом на рациональное принятие решений образует нашу перспективу, которая заключается в том, что природа экономики жизнеобеспечения определяется потребностями населения и расходом добываемых необходимых ресурсов (см. [Earle 1980]). Теоретически не производится излишков свыше запаса надёжности, то есть свыше того, что может понадобиться, если дела пойдут плохо. И самой главной целью является удовлетворение потребностей домохозяйства при предельно низких, но гарантирующих уверенность и стабильность затратах.

Чтобы справиться с этой задачей, семьи отбирают среди потенциальных стратегий приобретения такие, которые кажутся им наиболее подходящими для добывания из окружающей среды пищи или других продуктов. Следуя закону убывающей отдачи, для любой данной стратегии издержки производства пищи имеют тенденцию к росту по мере усиления самой стратегии: поскольку охотники убивают больше оленей, оленей остаётся меньше и трудности при охоте на них возрастают. Когда сообщество впервые вступает на девственную территорию, доступные стратегии добывания пищи различаются по своим первоначальным затратам. Например, может быть так, что дешевле получать хорошее питание, охотясь на оленей, чем собирая семена и насекомых. Но со временем, когда олени почти истреблены, они встречаются реже и становятся более дорогой добычей. Тогда добавляются другие стратегии, такие как собирание семян или насекомых, поскольку затраты на них уже сопоставимы с возросшими затратами охоты на оленей. Таким образом, количество стратегий, используемых добытчиками при получении пищи, имеет тенденцию увеличиваться со временем их обитания в данной местности.

Два ключевых следствия для экономики жизнеобеспечения связаны с ростом населения: поскольку растущее число людей истощает ресурсы, они должны (а) обратиться к менее желательным и более затратным альтернативам и (б) улучшить продуктивность, развивая новую технологию и преобразуя окружающую среду (например, развивать земледелие). Локальные попытки улучшить образ жизни через расширение ресурсов открывают большой потенциал для роста, однако население быстро исчерпывает все новые возможности, и опять требуются изменения. Цикл продолжается и по сей день, пока среда, которую всё сильнее преобразовывают люди, поддерживает их число, толкая к некоторому неизвестному максимуму.

Эта логика проистекает из формальной экономии (см. [Earle 1980]) и из наблюдения за процессом добывания в популяциях животных [Pianka 1974; Winterhalder, Smith 1981]. Экономика жизнеобеспечения стремится не увеличить количество продукции, а минимизировать усилия, которые затрачиваются на удовлетворение потребностей домохозяйства. Для домохозяйств региона затраты на приобретение минимизируются с помощью специфического сочетания стратегий, находящихся на одном и том же уровне затрат. Такое сочетание будет оставаться прочным до тех пор, пока изменения населения, технологии или окружающей среды не нарушат его. Один из примеров таких изменений — постепенно расширяющийся пищевой рацион народов доисторического мира по мере заполнения территории охотниками и собирателями.

Рост экономики жизнеобеспечения есть результат позитивной обратной связи между увеличением населения и технологическим развитием (см. [Wilkinson 1973]). Как было видно из уравнения Судного дня, в технологически простых обществах рост населения часто шёл очень медленно, но по прошествии веков его темп повсеместно резко увеличился [Taagarera 1981]. По мере роста населения расширяются всеобщие потребности. Наличие же ресурсов, поддерживающих население, определяется средой и используемыми технологиями.

Хотя мы и склонны думать об окружающей среде как о константе, тем не менее чем больше изучаем историю, тем внимательнее смотрим на среду как на продукт человеческой деятельности. Леса расчищены, возделаны поля, выкопаны ирригационные каналы, трансформированы ресурсы. Люди активнее вовлечены в управление природными процессами, и это требует всё большего труда. Обратная связь между ростом населения и технологическим развитием сильнее изменяет окружающую среду способами, которые ограничивают человеческий выбор. Обычный выход — привязать людей к их земле и тщательно управлять ею.

Политическая экономика. Обоснованность биологической теории экономической мотивации достаточно чётко видна там, где обнаруживается экономика жизнеобеспечения, восходящая к малым семейным домохозяйствам и обеспечению основных потребностей. Люди в своём экономическом поведении каждый день выходят за эти узкие границы жизнеобеспечения. Как и субстантивисты, структуралисты-марксисты делают особый акцент на том, как собственность на средства производства (земля, труд и капитал) определяет поток товаров и поддерживает существующие отношения с властью [Earle 1997]. На первый взгляд их утверждение о том, что политический контроль является ключевым элементом структуры общества, уводит нас далеко от темы удовлетворения основных потребностей. На самом же деле это предполагает возможность того, как это видел Фрид, что процесс удовлетворения материальной необходимости в экономике жизнеобеспечения присваивается властью, пекущейся только о собственных интересах, и поддерживается элитой, действующей с помощью манипуляций.

Понимание особой природы политической экономики позволяет нам заполнить этот явный пробел между экономикой жизнеобеспечения и властью элит. Появление в ходе человеческой эволюции способности к культуре предоставило решение для фундаментальных проблем, заложенных в экономике жизнеобеспечения. Как только ландшафты, которые заняли люди (или первоначально предки человека), становились перенаселёнными, постоянно сохраняющийся потенциал для агрессивной конкуренции за самые желаемые ресурсы приводил к конфликту, изгнанию и даже смерти в той же мере, в какой это наблюдается сегодня среди групп приматов [Manson, Wrangham 1991]. Внутри родственной семейной группы, или экономики жизнеобеспечения, известная доля семейного чувства, биологически обусловленного (как предполагает теория родственного отбора), но усиленного мириадами незначительных взаимодействий, могла бы минимизировать подобную конкуренцию и способствовать примирению после эпизодов насилия [Waal 1996]. Но в отношениях с дальними родственниками и чужаками, семейное чувство к которым выражено слабо или вовсе отсутствует, проблемы регулирования разрушительной конкуренции огромны, и мы оказываемся в ситуации, названной Томасом Гоббсом войной всех против всех.

Способность к культуре делает возможным новое сильное и убедительное решение дилеммы, связанной с конкуренцией в процессе жизнеобеспечения. Через символические средства, закодированные в виде правил надлежащего поведения, воплощённые в идентичностях линиджа и клана, фиктивного родства и этнической общности и эмоционально коренящиеся в страхе (священном), люди способны общаться с дальними родственниками и чужаками с уважением или заботой в той же мере, что и с близкими родственниками. Существуют правила, требующие от кунг (см. раздел 3) просить разрешения выпить воды из источника, принадлежащего другой группе, и от эскимосов (см. раздел 7) просить разрешения поохотиться на чужом участке, даже если принимающая группа в обоих случаях тоже связана правилом обязательно давать разрешение.

Важным примером того, каким способом деструктивный потенциал экономики жизнеобеспечения разрешается в политической экономике, является то, что Хардин назвал трагедией общественного достояния [Hardin 1968]. У Хардина классический случай проблем, которые возникают, когда чужаки стремятся эксплуатировать одни и те же ресурсы, касается пастухов, использующих общее пастбище.

Если один добросовестный скотовод хочет сохранить пастбище жизнеспособным, ограничивая время выпаса для своего стада, другой может просто присвоить возможность дополнительного выпаса для собственного стада. Таким образом, самоограничение «хорошего» скотовода работает ему во вред, а жадность «плохого» ведёт к сиюминутной выгоде. В конечном же счёте из-за избыточного выпаса пастбище приходит в негодность и все скотоводы проигрывают. Интуиция подсказывает ещё один пример того же свойства, понятный водителю на автостраде, который пытается соблюдать безопасную скорость и безопасную дистанцию лишь затем, чтобы эгоистичные водители бесшабашно его обгоняли или подрезали спереди, создавая для всех водителей условия перегруженности и опасности.

Единственным практическим решением является соблюдение членами группы кодекса поведения, который действует для всех и защищает общие ресурсы. Нарушители кодекса («паразиты», или «безбилетники») должны быть наказаны. И только совершенствуя политические институты и правила в целях контроля «безбилетников», сообщества большие, чем малые семейные группы, могут удержаться в конкурентной среде. Любую экономику, имеющую такие институты и правила, мы будем называть политической экономикой. Существовая для того, чтобы решить экономические проблемы отдельных семей, то есть проблемы экономики жизнеобеспечения, политическая экономия создаёт новые формы социальной усложнённости, которые обретают собственную жизнь.

Политическая экономика внедряет обмен товарами и услугами в общество, объединившее связанные между собой семьи. Все общества обладают политической экономикой, по меньшей мере рудиментарной, ввиду того что семьи не могут быть полностью самодостаточными, будучи связанными потребностями в защите, партнёрстве и торговле. Более сложной политическая экономика становится в процессе социальной эволюции. В то время как экономика жизнеобеспечения, возникающая на базе домохозяйства, остаётся удивительно стабильной и преемственной, динамика политической экономики приводит к разительным изменениям в её природе. По мере того как это происходит, политическая экономика начинает пускать в ход излишки (или налог) экономики жизнеобеспечения. Эти излишки используются для финансирования социальных, политических и религиозных институтов, которые в своих наиболее разработанных формах возглавляются теми, кто не производит пищу. В свою очередь, упомянутые институты существуют, чтобы поддерживать и оправдывать права элиты на производительные ресурсы региона и особенно на лучшие сельскохозяйственные земли.

Возможно, наиболее важное различие между политической экономикой и экономикой жизнеобеспечения наблюдается в степени их рациональности и в динамике. Экономика жизнеобеспечения приспособлена для удовлетворения потребностей домохозяйств: если ключевые переменные жизнеобеспечения (население, технология и окружающая среда) сохраняют постоянство, она стабильна в своей основе. Политическая экономика, наоборот, приспособлена к увеличению объёмов производства в пользу правящей элиты, то есть ориентирована на развитие в высококонкурентной политической зоне и не стабильна в своей основе.

Элиты удерживают свои позиции и доходы силой, противостоя попыткам других претендентов прибрать себе сферы экономического контроля. Сила, в свою очередь, зависит от максимального увеличения доходов с помощью инвестирования в прибыльные проекты. В самом деле, чтобы играть по своим правилам, элиты должны большую часть дохода от капиталовложений изымать для будущих капиталовложений. Политическая экономика растёт за счёт позитивной обратной связи между капиталовложением и увеличивающимся доходом.

Она будет расти, пока не подвергнется сдерживанию факторов, вызывающих спад прибыли. В большинстве сложных обществ мы обнаруживаем циклическую модель: политическая экономика расширяется до возможных пределов, обрушивается из-за некоего внутреннего конфликта, а затем начинает

расти снова. Элиты распознают пределы роста и пытаются преодолеть их, вводя значительные усовершенствования. К примеру, на Гавайях (см. раздел 11), вожди, соревнуясь за контроль над островным населением, вкладывали средства в такие усовершенствования, как рыбные пруды, ирригационные системы и мелиорация земель, для увеличения своих доходов, а с ними и военной мощи. В Дании, напротив, в бронзовом веке (1700–700 гг. до н.э.) местные лидеры практиковали разведение скота в качестве объекта торговли, однако интенсификация ввергла регион в деградацию и привела к упадку этой отрасли по мере постепенного превращения лугов в неплодородные пустоши и вытеснения песками сельскохозяйственных угодий [Earle 1997].

Социальная эволюция как политическая экология

Мы использовали адаптивистский подход Стюарда, чтобы установить мост между социальным эволюционизмом и экономической антропологией, особенно для того, чтобы перевести структуралистско-марксистский акцент на силу и контроль над ресурсами в более общую и в большей степени экологическую концепцию политической экономики как набора решений проблем, возникающих в экономике жизнеобеспечения. Однако нельзя сказать, что объединение экономики жизнеобеспечения и политической экономики само по себе проходит гладко и без противоречий. Конфликт между экономикой жизнеобеспечения и политической экономикой, между потребностями домохозяйств и требованиями политической сферы больше, чем просто аналитический конструкт; он — общее место, и с ним повсюду сталкиваются домохозяева. Военным предводителям знакомы трудности с рекрутированием воинов, организаторы пиров должны умасливать и даже запугивать людей, чтобы те участвовали в поставке продовольствия, правительствам нужно выслеживать и наказывать уклоняющихся от уплаты налогов. Укрывшись в своих жилищах, домохозяева обсуждают требования к ним политической экономики и степень своей готовности выполнить политические обязательства. Решения политической экономики, включая войны, отчуждение излишков, идущих на финансирование капиталовложений отдалившихся элит, и искоренение преступности, могут не нравиться множеству семей, которые пострадали от подобных решений.

Этот потенциал противоречий между экономикой жизнеобеспечения и политической экономикой, то есть динамическое взаимодействие экологии и политики, помогает объяснить ограничения роста политической экономики в любой точке времени. Поскольку политическая экономика финансируется за счёт излишков, полученных от экономики жизнеобеспечения (см. раздел 9), она не может функционировать и тем более расти, пока не будет обеспечено участие в ней семей. Ответ на вопрос эволюционизма о том, что заставляет политическую экономику расти, может быть найден в экономической мотивации: домохозяйство будет участвовать в политической экономике, пока выгоды от участия превышают затраты.

В малочисленных обществах с рассредоточенным населением выгоды от интеграции в более крупные политии невелики, а затраты огромны. По мере роста населения полностью заселяются и заполняются ландшафты, и конкуренция вокруг ресурсов увеличивается. В экономике жизнеобеспечения возникают серьёзные проблемы, и «трагедия общественного достояния» — пример только одной из них. На удерживание популяций в определённых границах начинают работать их инвестиции в собственные земли, а также отсутствие свободы передвижения, так как соседние земли уже тоже заняты людьми, готовыми их защищать [Carneiro 1967: xxxvii; 1970]. Решение проблем жизнеобеспечения все больше требует групповых действий и лидерства — как раз тех условий, которые поощряют введение экономического контроля и экспансию политической экономики.

Предводители, то есть те, кто решает проблемы, управляют экономикой в пользу семей, их выбирающих, увеличивая выгоды от участия в политической экономике по мере роста демографического давления. Другими словами, затраты домохозяйства из-за его неучастия в политической экономике делаются

непосильными: какая семья фермеров на аридных⁵¹ почвах способна отвернуться от элит, которые контролируют воду, получаемую в результате ирригации? Если мы попробуем визуализировать развивающуюся политическую экономику, то её можно уподобить раздуваемому пузырю. Для семей внутри пузыря выгоды от участия в политической экономике превышают затраты; но для тех, кто снаружи, затраты больше выгод.

Поскольку контролировать враждебные популяции, которые не видят для себя выгод от участия в политической экономике, чрезвычайно затратно, элиты не будут без крайней нужды вкладывать средства в военный контроль над удалёнными популяциями. Возьмём в качестве примера государство инков, которое преуспело в объединении оседлых земледельческих общин на полосе Андского нагорья протяжённостью более 2000 миль⁵² с севера на юг, но потерпело крупную неудачу при установлении контроля над рассеянными сёлами и деревушками в прилегающих дождевых лесах Амазонки всего лишь 55 милями восточнее. Как покажет наше обсуждение мачигенга (см. случай 3) и инков (см. случай 16), выгоды и затраты от участия семей в инкской политической экономике весьма различались на нагорье и в дождевых лесах.

Под удалёнными популяциями мы подразумеваем в действительности тех, кто находится вне сулящей выгоду структуры политической экономики (снаружи пузыря), а не тех, кто просто географически удалён от силовых центров. Нет ничего необычного в том, что некие сегменты населения, не извлекающие выгоды от участия в политической экономике, оказываются вне закона (преступниками), хотя и находятся внутри границ политики. В современных урбанистических районах, даже в Вашингтоне (округ Колумбия), на вершине современной мировой державы, существуют преступные группировки, напоминающие такие локальные группы (см. раздел 5) своим политическим и экономическим поведением, которое характеризуется высокой мужской смертностью от случаев насилия, лидерством в малых группах смельчаков-мужчин, вероломными действиями предводителей (иногда занимающихся координацией деятельности своих единомышленников из тюрьмы), а также присущей им жестокой конкуренцией за территорию и ресурсы, сопровождающейся устранением перебежчиков. Хотя такие группы и находятся в государстве, но политически ему не принадлежат. Они живут по большей части вне пузыря. Государство пытается ограничить эффект от их деятельности, дезорганизуя остальную часть общества, но, как это ни удивительно, бессильно установить контроль над их поведением.

Для большинства простых людей варианты выбора полностью ограничены, и остаться вне пузыря политической экономики почти невозможно. Отсутствие выбора является источником контроля, обладатели которого получают власть. До этого момента, и на это указывали Фрид и структуралисты-марксисты, элиты могут использовать свои позиции силы для самовозвеличивания. Политическая экономика, зародившаяся в процессе решения проблем экономики жизнеобеспечения, повышая спектр доминирования и эксплуатации, частично приходит к противостоянию с домохозяйствами, стремящимися к благосостоянию. Экологический процесс экономики жизнеобеспечения адаптивной направленности сталкивается с силовыми мерами политической экономики, приводя к противоречивой и конфликтной политической экологии.

Эволюционный процесс

Эволюция человеческих обществ идёт по восходящей спирали. Как следствие процесса интенсификации — позитивной обратной связи между ростом населения и технологическим развитием, — возникают серьёзные проблемы, которые необходимо решать в случае наращивания процесса интенсификации. Если же этого не делать, то кризис перенаселения может способствовать низкой рождаемости и

⁵¹ От *лат. aridus* — сухой, то есть засушливый, пустынный.

⁵² Миля (уставная, статутная) составляет 1,609 км.

высокой смертности, регулирующих численность населения в соответствии со вместимостью окружающей среды. Чаще всего решения этих проблем лежат в создании или совершенствовании институтов политической экономики, осуществляющих более широкую политико-экономическую интеграцию и поставляющих более сильных лидеров. После того как эти решения проверяются, совершенствуются и становятся частью обыденного опыта, они подготавливают почву для дальнейшей интенсификации и развития политической экономики по восходящей спирали.

На рисунке 3 представлена модель этого повторяющегося процесса социальной эволюции. Хотя интенсификация не является обязательной, чему можно найти примеры, как, скажем, в случае внутриматериковых эскимосов⁵³ (см. случай 6), превосходные технологические усовершенствования которых тысячи лет оказывали лишь незначительное влияние на рост населения, все же археологические и исторические факты на протяжении длительного развития человеческой культуры показывают постоянный и в итоге разительный рост населения по всему миру (см. рис. 1b в кн.: [Coale 1974]). Из-за роста населения экономику жизнеобеспечения необходимо интенсифицировать, чтобы на той же ресурсной базе можно было обеспечить большее число людей. Интенсификация обходится недешево и обычно создаёт четыре рода проблем, относительная важность которых варьируется в зависимости от условий окружающей среды. Это риск производства, набеги и войны, неэффективное использование ресурсов и дефицит ресурсов. Для решения этих проблем, как правило, требуются усиление экономической интеграции сообществ и увеличение могущества лидеров.

Первая проблема — риск производства. По мере того как территории заполняются людьми, быстро истощаются наиболее востребованные источники питания, а менее желанные из них, которые в трудные времена служили резервными запасами на случай голода, становятся частью регулярной диеты. С уменьшением количества резервных запасов пищи в целом риск голода возрастает, и каждое домохозяйство сталкивается с потребностью установить гарантированный нижний предел производства пищи в преддверии возможных скудных месяцев или даже лет (см. выше закон минимума Лейбига). Какие-то из этих проблем домохозяйства могут решать самостоятельно — путём перепроизводства (см. случай 3) или устройства частных хранилищ для продовольствия (см., например, случаи 9, 12). Но в определённый момент для общины становится более действенным выходом делить затраты на поддержание уверенности. Классической формой управления рисками является общинное хранилище для продовольствия; ещё один выход — обоюдный уговор между общинами посещать (и приглашать на пиры) друг друга в голодные времена. Район, где имеется общинное хранилище или устраиваются пиры, может обеспечить большее население, но подобные соглашения предусматривают наличие лидерства и создают возможности для контроля.

Вторая проблема — конкуренция в борьбе за ресурсы. Конкуренция между семьями за обильные ресурсы происходит на всех известных этнографии экономических уровнях. На уровне семьи, характеризующемся низкой плотностью населения и рассредоточенными ресурсами, домохозяйства склонны избегать конкуренции, рассеиваясь, чтобы не становиться на пути друг у друга. Однако с интенсификацией такие ресурсы, как самые богатые плодородные низины, становятся ещё более драгоценными, и облагораживание земель, например посадкой долго плодоносящих деревьев, становится более обычным. Подобное развитие увеличивает выгоды от насильственного захвата такой территории, сопровождающегося относительно небольшими затратами на это насилие. Соответственно возрастает общий уровень насилия в регионе, и малые группы для более эффективной защиты своих ресурсов образуют союзы с другими малыми группами. Эффективная защита также требует большей социальной интеграции и порождает возможности для контроля.

⁵³ *In land Eskimo* (англ.). Имеется в виду одна из групп эскимосов (инуитов) на Аляске; см. раздел 7.

Третья проблема — недостаточное использование ресурсов. Она имеет отношение к таким ресурсам, которые можно использовать только при наличии развитых дорогостоящих технологий. По мере увеличения населения в области, располагающей ресурсами, и существования рисков производства становится выгодным вкладывать средства в технологии, утилизирующие ресурсы, которыми пренебрегали на уровнях с низкой численностью населения. К примеру, умелое применение морских ресурсов может потребовать строительства огромных каноэ или китобойных судов; использование в фермерстве аридных земель — ирригационной системы; далеко на Севере изобилие пищи летом может предотвращать голод зимой, но только при помощи крупномасштабных технологий сбора урожая и его хранения. Такие технологии часто находятся за пределами возможностей одной семьи; они требуют сотрудничества домохозяйств в общине и в какой-то момент попадают под контроль какого-либо владельца.

Четвёртая проблема — истощение местных ресурсов, вызванное ростом населения. Оно может увеличить потребность в товарах, которые не производятся в этой местности, но их можно получить в обмен на местные товары. Торговля способна выровнять сезонный или годовой дефицит продукции; можно увеличить производство пищи, применяя орудия (например, топоры), которые стали доступными в местах, изначально плохо обеспеченных сырьевыми материалами для их производства. При торговле специализированными товарами везде повышается результативность, с которой при ограниченных ресурсах можно обеспечить население, и, таким образом, увеличивается способность поддерживать большее количество населения на той же самой ресурсной базе, что, по сути, и является интенсификацией. Но торговля, особенно при перевозке товара на дальние расстояния, требует знающего своё дело главного торговца, способного принимать решения, обязательные для компании. И это тоже возможность для контроля.

В подобных случаях риску производства противостоят договоры по управлению рисками; конкуренция за ресурсы ведёт к образованию союзов по защите ресурсов; их неэффективное использование выправляют вложения групп в крупномасштабные технологии; дефицит ресурсов покрывается торговлей. Эти ответы на проблемы, возникающие в связи с интенсификацией, только отчасти и в ограниченной степени доступны для отдельных семей. Чтобы справиться с проблемами, требуются более крупные групповые объединения с предводителями во главе, и таковые создаются. Проблемы интенсификации решаются, но на ресурсы неизбежно осуществляется демографическое давление. Технологические ответы непрерывно заявляют о себе, и процесс повторяется по спирали — до появления национального государства.

Эволюционная типология

Эволюционисты XIX века склонялись к классификации эволюционных стадий в терминах развития технологии: «каменный век», «бронзовый век», «железный век»⁵⁴. По мере увеличения знаний об усложнении экономических систем эти технологические ярлыки уступили место таким более общим терминам, как «охотники и собиратели», «садоводы» и «пастухи», которые описывают широкие экономические системы, а не только технологические признаки⁵⁵. Но антропологи больше не довольствуются типологией, сваливающей в одну кучу такие отстоящие друг от друга группы, как кунг и индейцы Северо-Западного побережья («охотники и собиратели»), мачигенга и мэйэнга («садоводы»), туркана и басери («пастухи»).

⁵⁴ Здесь опять следует отменить значительное преувеличение. В действительности такую узкотехнологическую типологию стадий развития человечества мы находим только у Джона Леббока. Интересно, что он тоже археолог, как и один из авторов этой книги (Эрл). Да и сами авторы противоречат этому утверждению (см. выше, раздел «Прогресс», о Моргане, Мэне и др.).

⁵⁵ Действительно, в западной антропологии под «садоводами» (*horticulturalists*) понимаются те, кто технологически занимается разведением и садов, и огородов, а под «охотниками и собирателями» (*hunter-gatherers*) — также рыболовы, причём в каждом случае имеются в виду не столько технологии, сколько особые экономические уклады.

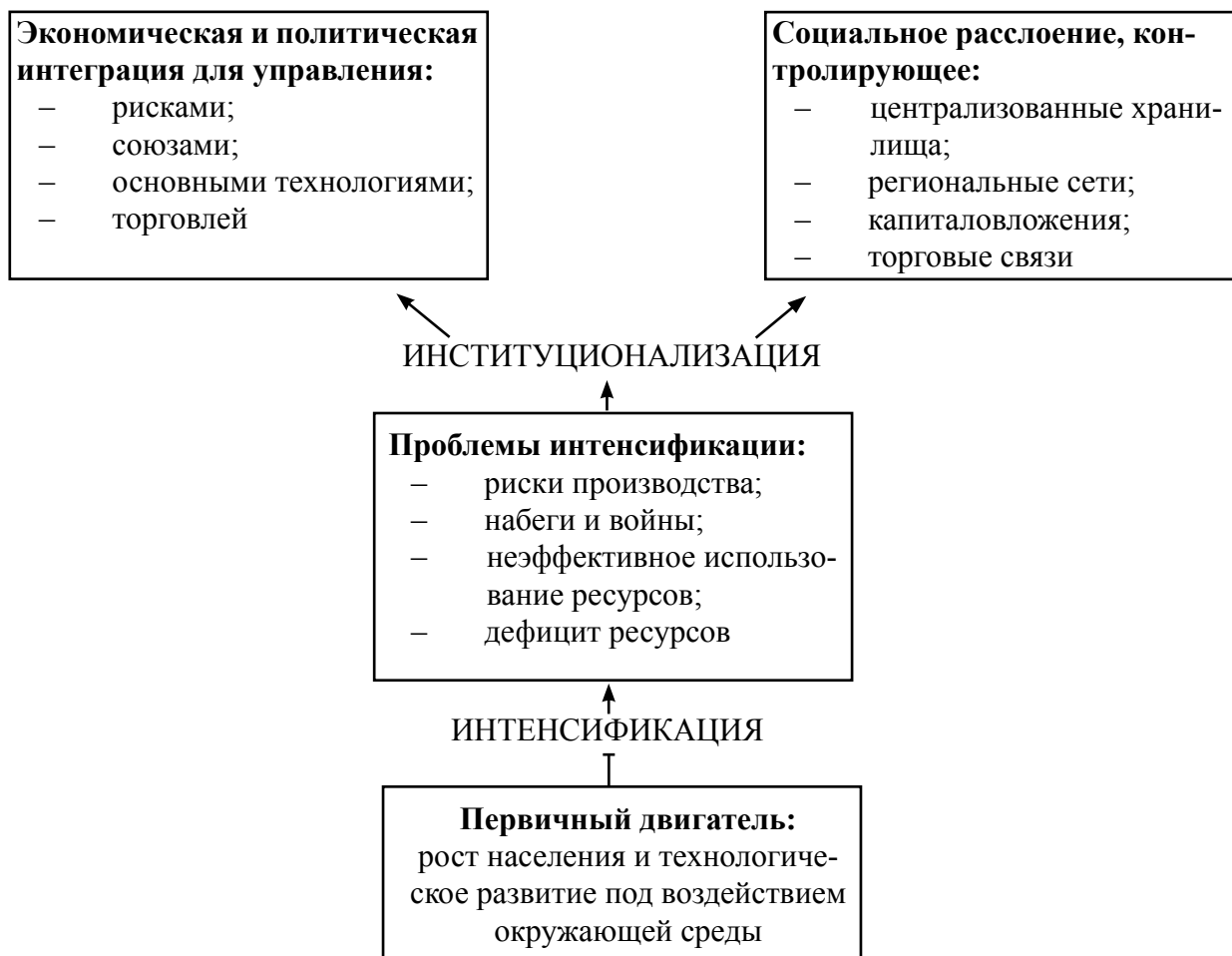


Рис. 3. Модель эволюции человеческих обществ

Вслед за Сервисом [Service 1962] и Фридом [Fried 1967] мы избрали более общие обозначения, основанные на социальной и политической организации экономики. В качестве ориентиров для дискуссии в этой книге мы выделили три главных уровня социоэкономической интеграции: (а) группа на уровне семьи, включающая семью-стойбище (*family/camp*) и семью-село (*family/hamlet*)⁵⁶; (b) локальная группа — как ацефальная (*acephalouslocal group*)⁵⁷, так и с бигменами во главе; (с) региональная политика, включающая вождество и государство.

Группа на уровне семьи. Семейная, или домашняя, группа⁵⁸ является первичной жизнеобеспечивающей группой. Она обладает способностью к значительной самодостаточности, но в те моменты, когда возникают проблемы или появляются возможности, входит в расширенные семейные стойбища либо сёла либо покидает их.

Семья-стойбище характерна для добывающих обществ с низкой плотностью населения (менее одного человека на 10 квадратных миль). Группы из 25–50 человек, проживающие в одном стойбище, обычно формируются, когда ресурсы в высшей степени локализованы или для управления рисками, либо когда для особой деятельности по жизнеобеспечению требуется группа большая, чем отдельная семья. За-

⁵⁶ Разница между обоими типами, очевидно, в степени оседлости.

⁵⁷ В англ. *acephalouslocal group* — букв.: безголовая локальная группа. Здесь и далее авторы вслед за представителями британской функционалистской антропологии употребляют это выражение как термин.

⁵⁸ В оригинале *hearth group* — букв.: группа очага.

тем группа может распасться на небольшие сегменты, образуемые отдельными семьями (пять-восемь человек), независимо эксплуатирующими редкие и рассредоточенные ресурсы. Эти общества характеризуются простым разделением труда по половому признаку. Надсемейное лидерство эфемерно и обусловлено контекстом, так как имеет отношение к экстренным организационным требованиям, таким как, например, охотничья экспедиция, требующая участия большого количества семей. Если отдельное убийство обыденно, то организованная агрессия (войны) — нет. Церемониализм⁵⁹ присутствует только по случаю и развит слабо. Характерными признаками является то, что у стойбища имеется жилое пространство, но нет претензий на ограничение доступа на эту территорию либо оно не очень усиленно защищает её от чужаков.

Семья-село характерна для обществ с несколько более высокой плотностью населения (от одного до двух человек на 10 квадратных миль), в которых семьи объединяются в поселенческие группы или сёла (20–35 человек) на более постоянной основе. Экономика жизнеобеспечения продолжает опираться в большой степени на пищу, полученную в результате добычи диких животных и растений, иногда вкуче с зачатками садоводства и пастушества. Хранилища более распространены. На протяжении года, чтобы эксплуатировать специфические ресурсы, индивиды или семьи перемещаются; селение из года в год образуется заново, а его части, такие как домохозяйства, меняют местоположение, что минимизирует затраты на добывание ресурсов.

Село не образует чётко отграниченной политической группы, и лидерство продолжает обуславливаться контекстом и остаётся минимальным. Церемониализм малоразвит. Как и в случае с семьёй-стойбищем, территория села состоит из незащищённых жилых пространств, а войны не являются чем-то обычным.

Локальная группа. Локальные группы, состоящие из множества семей, в 5–10 раз превышают размер групп, находящихся на уровне семьи; образующим стержнем является некий общий интерес (например, защита или хранилище для пищи). Обычно локальные группы подразделяются в соответствии с линиями родства на корпоративные линиджи или кланы. До некоторой степени зависимые от общих интересов, эти группы представляют собой как ацефальные единицы в размере одной деревни, так и интегрированные региональной сетью обмена большие группы, которые возглавляются бигменами.

Ацефальная группа обычно обнаруживается в обществах с плотностью населения выше, чем один человек на квадратную милю. Её экономика жизнеобеспечения в основном сфокусирована на одомашненных видах ресурсов, хотя в некоторых случаях преобладают ресурсы, полученные из дикой природы, особенно морские. Часто встречающейся моделью расселения является деревня, возможно, из 100–200 человек, подразделяющаяся на сегменты в размере селения на основе кланов или линиджей (то есть по 25–35 человек). Локальная группа образует политическую группу, объединённую ритуально; она может иметь главу; но обычно в результате внутренних разногласий распадается — либо временно, либо с определённой периодичностью — на родственные группировки, которые её в совокупности и составляют. Из-за войн, внутренне присущих этому сообществу, для его безопасности чрезвычайно важны разного рода межобщинные связи, но подобные отношения заключаются, по сути, на личной основе, то есть между отдельными семьями. Церемониализм важен для групп, определяющихся публично, и для взаимоотношений между ними. Ресурсами владеют исключительно родственные группы, но защита территории является общим делом.

⁵⁹ В *англ. ceremonialism*. Несколько необычный термин для отечественной науки, где чаще употребляется *обрядность* как в широком родовом смысле — в качестве системы ритуальных действий и связанных с ними верований вообще (собственно *англ. ceremonialism*), так и в узком — в качестве ритуальной практики в какой-либо из культурных традиций (*англ. rites, rituals*).

Бигмен и межгрупповая форма коллективности, которой он управляет, обнаруживаются в областях с варьирующей, но всё-таки более высокой плотностью населения, в которых войны между территориальными группами традиционно интенсивны. Жизнеобеспечение сфокусировано в значительной степени на земледелии, пастушестве или наиболее производительных природных ресурсах. Локальная община, состоящая, возможно, из 300–500 человек, является территориальным подразделением, обычно включающим сегменты, состоящие из представителей многочисленных кланов или линиджей, которые либо проживают вместе в одной деревне, либо рассеяны по чётко очерченной территории этой группы. Локальную группу представляет бигмен — сильный харизматический лидер, который необходим, чтобы сохранять сплочённость внутри группы и заключать межгрупповые союзы. Бигмен также важен при управлении рисками, торговле и урегулировании внутренних споров, он представляет свою группу на главных церемониях, координирующих и формализующих межгрупповые отношения. Однако его сила зависит от личной предприимчивости; если сторонники покинут его ради соперника, мало что может остаться от репутации, которую он создавал себе и своей локальной группе, как и от тех союзов, которые он заключал.

Региональная полития. Региональные организации возникают из прежде разобщённых локальных групп при условиях, которые мы ещё рассмотрим. В зависимости от масштабов объединения это либо вождества, либо государства.

Вождества развиваются в обществах, которым внутренне присущи межгрупповые войны, но они направлены больше на покорение и включение побеждённых групп, чем на их изгнание с принадлежавших им земель. Экономика жизнеобеспечения подобна той, которая наблюдается в сообществах бигменов, и требует сходного управления. Однако экономические стратегии, особенно ирригационное земледелие и внешняя торговля, обеспечивают возможности элите для инвестирования и контроля, которые используются, чтобы извлекать излишки производства из экономики жизнеобеспечения для финансирования различных операций вождества. По мере того как продолжается региональная интеграция политии, у лидерства на локальном и региональном уровнях появляются чётко определённые должности, и их занимают члены наследственной элиты.

В постоянной погоне за новыми источниками дохода вожди ищут возможность с помощью завоеваний расширить свой контроль над территорией. Здесь обнаруживается типичная циклическая модель, поскольку локальные общины и тысячи людей объединяются под контролем эффективного вождя, но после его смерти снова распадаются на составляющие. Жёсткая конкуренция идёт и внутри вождества за политические посты, и между вождествами за контроль над приносящими доход ресурсами. Церемонии легитимируют и лидерство, и контроль со стороны правящей элиты.

Развитие государств и империй влечёт за собой расширение политического господства на всё большие территории, как правило, с помощью их завоевания. Государства, образованные с помощью завоеваний, способны объединять обширные, исчисляющиеся часто миллионами, популяции, которые различаются этнически и экономически. Как и в вождествах, элиты внимательно управляют экономикой, чтобы максимально получать излишки производства, которые можно перевести в силу власти и с помощью которых можно достичь политического успеха. Как правило, обладание элитой ресурсами и технологиями формализуется в системе узаконенной собственности. Чтобы управлять всё усложняющимися функциями государства, на национальном и региональном уровнях развиваются институты армии, бюрократии и правоохранительной системы. Церемонии отмечают в годовом экономическом цикле значимые фазы и легитимируют неравный для всех доступ к ресурсам.

Из количества в качество: появление новых социальных форм. До сих пор мы делали акцент на постепенном количественном изменении, но в следующих главах мы рассмотрим сложную проблему

качественных изменений при создании новых социальных институтов. Критические изменения в эволюции социального усложнения происходят тогда, когда становится необходимым интегрировать единицы, бывшие прежде автономными или самостоятельными (см.: [Steward 1955]). Как доказывал Сервис [Service 1962], большие социополитические единицы не могут сформироваться, пока не появятся новые интеграционные механизмы, способные воспрепятствовать их сегментации на более мелкие составляющие.

Механически это выглядит так, что новые объединяющие институты, как деревня или вождество, образуются через «повышение» своего статуса [Flannery 1972]: из числа первоначально автономных единиц одна становится господствующей и подчиняет себе другие. К примеру, в Полинезии⁶⁰ один только линидж (локальный) может расшириться с помощью завоеваний и сформировать вождество (региональное). На первых порах вождество, управляемое прежде локальным линиджем, организовывается на принципах родства, но его новые функции как регионального общества неумолимо ведут к изменениям в самом этом способе организации. Формы и институты, основанные на родстве, постепенно уступают место дотолем неизвестным бюрократическим институтам, предназначенным для решения проблем общества, объединённого в более значительной степени.

В прошлом антропологи недостаточно подчёркивали динамическую природу эволюционных изменений, возможно, потому, что удобство «стадиальной» типологии заставляло их задавать простые вопросы о происхождении; например, о причинах эволюции вождеств. Как покажет эта книга, вождества не появились внезапно, и их нельзя рассматривать как прямое следствие какого-то одного условия. Любая подобная сложная социальная форма развивается постепенно, отвечая на количественные изменения переменных — интенсификации, интеграции и расслоение. Новый уровень интеграции может не представлять собой значительного качественного изменения, если интеграция не сопровождается изменениями других переменных; и она бывает настолько слабой, что тут же оборачивается фрагментацией, подобно империи Хэйан в средневековой Японии (см. раздел 12). С нашей точки зрения, важнее понять, как достигается новый уровень интеграции и как он становится стабильным, нежели отвечать на простой вопрос о происхождении; это и будет нашей задачей в настоящей книге.

План книги

Книга разделена на три части, которые соотносятся с тремя предложенными нами главными уровнями в социокультурной интеграции: «Семейная группа», «Локальная группа» и «Региональная политика». В таблице 1 приведены этнографические случаи, вокруг которых будет протекать дискуссия, и уровни интеграции, им соответствующие. Только при тщательном исследовании этих случаев вкупе с имеющимися археологическими свидетельствами о доисторических временах мы, возможно, начнём понимать эволюцию политической экономики. И только так можно будет добиться плодотворного сочетания однолинейной теории универсальных стадий с многолинейной теорией альтернативных линий развития, простирающихся из уникальных условий окружающей среды и истории.

⁶⁰ Полинезия — группа островов в центре Тихого океана, внутри так называемого Полинезийского треугольника, который образуют Гавайи на севере, Новая Зеландия на западе и остров Пасхи на востоке. Коренное население их, в отличие, например, от меланезийцев, состоит из относительно крупных народов, связанных общностью происхождения и языковым родством (гавайцы, тонганцы, самоанцы, маори и др.). В настоящее время там расположены такие государства и территории, как Западное Самоа, Новая Зеландия, Тонга, Тувалу, Французская Полинезия и др. О гавайцах см. раздел 11 этой книги.

Таблица 1

Случаи, рассматриваемые в данной книге

Социоэкономический уровень	Раздел	Случай	Область
Семейная группа:			
– не знакома с доместикацией;	3	1. Шошоны, Большой бассейн 2. Кунг, пустыня Калахари	Северная Америка Африка
– знакома с доместикацией	4	3. Мачигенга, Перуанская Амазония 4. Нганасаны, северная Сибирь	Южная Америка Азия
Локальная группа:			
– ацефальная;	6	5. Яномамо, Венесуэльское нагорье	Южная Америка
	7	6. Эскимосы, северный склон Аляски 7. Тсембагамаринг, Центральная Новая Гвинея	Северная Америка Австралазия
– с бигменом во главе	8	8. Туркана, Кения 9. Индейцы Северо-Западного побережья 10. Центральные энга, горные районы Новой Гвинеи 11. Киргизы, северо-восточный Афганистан	Северная Америка Австралазия Азия
Региональная полития:			
– вождество;	10	12. Тробрианские островитяне	Океания
	11	13. Гавайские островитяне 14. Басери, Иран	Океания Азия
– раннее государство;	12	15. Средневековая Франция и Япония 16. Инкская империя	Европа / Азия Южная Америка
– нация-государство (крестьянская экономика)	13	17. Издольщики Буа-Вентура, северо-восточная Бразилия 18. Крестьяне Дайдоу, северо-восточный Китай 19. Крестьяне Кали-Лоро, центральная Ява	Южная Америка Азия Азия

Литература

- Барт Ф. (ред.). 2006. *Этнические группы и социальные границы. Социальная организация культурных различий*. М.: Новое издательство.
- Бенедикт Р. 1997. Психологические типы в культурах Юго-Запада США. В кн.: *Антология исследований культуры*. Т. 1. Интерпретация культуры. СПб.: Университетская книга; 271–284.
- Бенедикт Р. 2004. *Хризантема и меч: Модели японской культуры*. М.: РОССПЭН.
- Боас Ф. 1976. Методы этнологии. В сб.: *Антология исследований культуры*. Т. 1. Интерпретация культуры. СПб.: Университетская книга; 519–527.

- Бозеруп Э. 2004. Рост сельскохозяйственного производства и демографические изменения. В кн.: Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.). *Экономическая теория*. СМ.: Инфра-М; 1–18.
- Борофски Р. 1995. Введение к книге «Осмысливая культурную антропологию». *Этнографическое обозрение*. 1: 3–18.
- Карнейро Р. 1999. Процесс или стадии: ложная дихотомия в исследовании истории возникновения государства. В кн.: *Альтернативные пути становления цивилизации*. М.: РГГУ; 84–94.
- Крёбер А. Л. 2004. *Избранное: Природа культуры*. М.: РОССПЭН.
- Малиновский Б. 2004. *Избранное. Аргонавты западной части Тихого океана*. М.: РОССПЭН.
- Маркс К., Энгельс Ф. 1961. *Сочинения*. Изд. 2-е. Т. 21. М.: Политиздат; 28–178.
- Мид М. 1988. *Культура и мир детства*. М.: Наука.
- Мид М. 2004. *Мужское и женское. Исследование полового вопроса в меняющемся мире*. М.: РОССПЭН.
- Морган Л. Г. 1934. *Древнее общество* (пер. с англ. под ред. М. О. Косвена). Л.: Ин-т народов Севера.
- Мосс М. 1996. Очерк о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах. В кн.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии* (пер. с франц. А. Б. Гофмана). М.: Наука; 134–285.
- Мэн Г. С. 1884. *Древний закон и обычай*. М.: Редакция «Юридического вестника».
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Салинз М. 1999. *Экономика каменного века*. М.: О.Г.И.
- Эванс-Причард Э. 2003. *История антропологической мысли*. М.: Восточная литература.
- Уайт Л. 2004. *Избранное: Эволюция культуры*. М.: РОССПЭН.
- Arnold J. 1996. Organizational Transformations: Power and Labor among Complex Hunter-Gatherers and Other Intermediate Societies. In: Arnold J. (ed.) *Emergent Complexity: The Evolution of Intermediate Societies*. Ann Arbor, Mich.: International; 59–73.
- Barth F. 1956. Ecological Relationships of Ethnic Groups in Swat, North Pakistan. *American Anthropologist*. 58: 1079–1089.
- Boas F. 1949 (1920). *Methods of Ethnology: Race, Language, and Culture*. New York: Macmillan.
- Boserup E. 1965. *The Conditions of Agricultural Growth*. Chicago: Aldine.
- Boyd R., Richerson P. J. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.

- Burling R. 1962. Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology. *American Anthropologist*. 64: 802–821.
- Carneiro R. 1967. *The Evolution of Society: Selections from Herbert Spencer's Principles of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Carneiro R. 1970. A Theory of the Origin of the State. *Science*. 169: 733–738.
- Carneiro R. 1982. Comment on A. Johnson, Reductionism in Cultural Ecology: The Amazon Case. *Current Anthropology*. 23: 413–428.
- Childe V. 1936. *Man Makes Himself*. London: Watts.
- Childe V. 1942. *What Happened in History?* Baltimore: Penguin.
- Childe V. 1951. *Social Evolution*. London: Watts.
- Coale A. 1974. The History of the Human Population. *Science*. 231(3): 40–51.
- Cohen M. 1977. *The Food Crisis in Prehistory*. New Haven: Yale University Press.
- Cohen M. 1994. Demographic Expansion: Causes and Consequences. In: Ingold T. (ed.) *Companion Encyclopedia of Anthropology*. London: Routledge; 265–296.
- Dalton G. 1961. Economic Theory and Primitive Society. *American Anthropologist*. 63: 1–25.
- De Sapio R. 1978. *Calculus for the Life Sciences*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Doomsday in 2026 A.D. 1960. *Time*. 76 (November 14): 89–90.
- Dunbar R. 1996. *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*. Cambridge: Harvard University Press.
- Earle T. 1980. A Model of Subsistence Change. In: Earle T., Christenson A. (eds) *Modeling Change in Prehistoric Subsistence Economies*. New York: Academic Press; 1–29.
- Earle T. 1997. *How Chiefs Come to Power: The Political Economy in Prehistory*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ehrlich P. R. 1968. *The Population Bomb*. New York: Ballantine.
- Ehrlich P. R., Daily G. C., Goulder L. H. 1992. Population Growth, Economic Growth, and Market Economies. *Contention*. 2: 17–33.
- Ehrlich P. R., Ehrlich A. H. 1997. The Population Explosion: Why We Should Care and What We Should Do about It. *Environmental Law*. 27: 1187–1208.
- Engels F. 1972 (1884). *The Origin of the Family, Private Property, and the State*. New York: International Publishers.

- Flannery K. 1972. The Cultural Evolution of Civilizations. *Annual Review of Ecology and Systematics*. 3: 399–426.
- Foerster H. von, Mora P. M., Amiot L. W. 1960. Doomsday: Friday, 13 November, AD. 2026. *Science*. 132: 1291–1295.
- Fried M. 1967. *The Evolution of Political Society*. New York: Random House.
- Friedman J. 1974. Marxism, Structuralism and Vulgar Materialism. *Man*. 9: 444–469.
- Godelier M. 1977. *Perspectives in Marxist Anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodfellow D. 1968 (1939). The Applicability of Economic Theory to So-Called Primitive Communities. In: LeClair E., Schneider H. (eds) *Economic Anthropology*. New York: Holt, Rinehart & Winston; 55–65.
- Haas J. 1996. War. In: *Encyclopedia of Cultural Anthropology*. 4. New York: Henry Holt; 1357–1361.
- Hardesty D. L. 1977. *Ecological Anthropology*. New York: John Wiley and Sons.
- Hardin G. 1968. The Tragedy of the Commons. *Science*. 162: 1243–1248.
- Harris M. 1974. *Cows, Pigs, Wars, and Witches: The Riddles of Culture*. New York: Random House.
- Harris M. 1977. *Cannibals and Kings: The Origins of Cultures*. New York: Random House.
- Harris M., Johnson O. 2000. *Cultural Anthropology*. 5th ed. Boston: Allyn and Bacon.
- Hayden B. 1995. Pathways to Power: Principles for Creating Socioeconomic Inequalities. In: Price T. D., Feinman G. M. (eds) *Foundations of Social Inequality*. New York: Plenum; 15–86.
- Homans G. 1967. *The Nature of Social Science*. New York: Harcourt, Brace.
- Keeley L. 1988. Hunter-Gatherer Economic Complexity and «Population Pressure»: A Cross-Cultural Analysis. *Journal of Anthropological Archaeology*. 7: 373–411.
- Keeley L. 1996. *War before Civilization*. New York: Oxford University Press.
- LeClair E. 1962. Economic Theory and Economic Anthropology. *American Anthropologist*. 64: 1179–1203.
- Legros D. 1977. Chance, Necessity, and Mode of Production: A Marxist Critique of Cultural Evolutionism. *American Anthropologist*. 79: 26–41.
- Linder S. B. 1970. *The Harried Leisure Class*. New York: Columbia University Press.
- Maine H. 1870. *Ancient Law*. London: John Murray.
- Malinowski B. 1922. *Argonauts of the Western Pacific*. New York: Dutton.
- Malthus T. 1798. *An Essay on the Principle of Population*. London: Johnson.

- Manson J. H., Wrangham R. W. 1991. Intergroup Aggression in Chimpanzees and Humans. *Current Anthropology*. 32: 369–390.
- Meillassoux C. 1972. From Reproduction to Production. *Economy and Society*. 1: 93–105.
- Minge-Klevana W. 1980. Does Labor Time Decrease with Industrialization? A Survey of Time-Allocation Studies. *Current Anthropology*. 2i: 279–298.
- Moffat A. S. 1996. Ecologists Look at the Big Picture. *Science*. 273: 1490.
- Morgan L. H. 1877. *Ancient Society*. Chicago: Kerr.
- Odum E. 1971. *Fundamentals of Ecology*. 3d ed. Philadelphia: Saunders.
- Pearl R. 1925. *The Biology of Population Growth*. New York: Alfred A. Knopf.
- Pianka E. 1974. *Evolutionary Biology*. New York: Harper & Row.
- Polanyi K. 1957. The Economy as Instituted Process. In: Polanyi K., Arensberg C., Pearson H (eds) *Trade and Market in the Early Empires*. New York: Free Press; 243–270.
- Population Reference Bureau. 1995. *Speaking Graphically. Population Today*, December, p. 6.
- Read D. 1986. Mathematical Schemata and Archaeological Phenomena: Substantive Representations or Trivial Formalism? *Science and Archaeology*. 38: 16–23.
- Read D. 1998. Kinship Based Demographic Simulation of Societal Processes. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*. URL: <http://www.soc.surrey.ac.uk/JASSS/i/i/i.html>
- Ridley M. 1997. A New Synthesis of Middle Paleolithic Variability. *American Antiquity*. 55: 480–499.
- Sackett R. D. 1996. *Time, Energy, and the Indolent Savage: A Quantitative Crosscultural Test of the Primitive Affluence Hypothesis*. PhD dissertation. Department of Anthropology, University of California, Los Angeles.
- Sahlins M. 1963. Poor Man, Rich Man, Big man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia. *Comparative Studies in Society and History*. 5: 285–303.
- Sahlins M. 1972. *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine.
- Sahlins M. 1976. *The Use and Abuse of Biology*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Schmeck H. M., Jr. 1960. Physicist Offers a Doomsday Date. *New York Times*. November 4: io.
- Scitovsky T. 1976. *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press.
- Service E. 1962. *Primitive Social Organization*. New York: Random House.
- Sponsel L. E. 1996. The Natural History of Peace: A positive View of Human Nature and Its Potential. In: Gregor T. (ed.) *A Natural History of Peace*. Nashville, TN: Vanderbilt University Press; 95–125

- Steward J. 1955. *Theory of Culture Change*. Urbana: University of Illinois Press.
- Steward J., Faron L. 1959. *Native Peoples of South America*. New York: McGraw Hill.
- Stocking G. W., Jr. 1968. *Race, Culture, and Evolution: Essays in the History of Anthropology*. New York: Free Press.
- Taagapera R. 1981. *Super-Cancer of the Biosphere: A World Population Growth Model*. Paper delivered to the Jacob Marschak Interdisciplinary Colloquium on Mathematics in the Behavioral Sciences, University of California, Los Angeles, April 10.
- Tooby J., Cosmides L. 1992. The Psychological Foundations of Culture. In: Barkow J. H., Cosmides L., Tooby J. (eds) *The Adapted Mind*. New York: Oxford University Press; 19–136.
- Umpleby S. A. 1987. World Population: Still Ahead of Schedule. *Science*. 237: 1555–1556.
- United Nations. 1996. *World Population Growth Slowing, but United Nations Still Estimates Total of 9.4 Billion by Year 2050*. News Release, Population Division, Department for Economic and Social Information and Policy Analysis. New York: United Nations.
- Waal F. B. M. de. 1996. The Biological Basis of Peaceful Coexistence: A Review of Reconciliation Research on Monkeys and Apes. In: Gregor T. (ed.) *A Natural History of Peace*. Nashville, TN: Vanderbilt University Press; 37–69.
- Weber M. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Free Press.
- White L. 1959. *The Evolution of Culture*. New York: McGraw-Hill.
- Wilkinson R. 1973. *Poverty and Progress: An Ecological Perspective on Economic Development*. New York: Praeger.
- Winterhalder B., Smith E. A. (eds) 1981. *Hunter-Gatherer Foraging Strategies*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wright R. 1994. *The Moral Animal: Evolutionary Psychology and Everyday Life*. New York: Random House.

Allen Johnson, Timothy Earle

The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State

JOHNSON, Allen W. — Emeritus
Professor of Anthropology,
Department of Anthropology,
University of California. Address: Los
Angeles, California, CA 90095-1553,
USA.

Email: ajohnson@ucla.edu

EARLE, Timothy — Emeritus
Professor of Anthropology,
Department of Anthropology,
Northwestern University. Address:
1810, Hinman Avenue, Evanston,
Illinois, 60208, USA.

Email: tke299@northwestern.edu

Translated into Russian by I. V. Kuz-
netsova and E. Veremeeva

Edited by O. Maslova-Walter and
M. Mayatsky

interpretation of drastic population growth within a short period. Combining the social evolutionism approach and economic anthropology, T. Earle and A. Johnson explicate why sociocultural evolution is rooted in the social and political organization of the economy.

Keywords: archeology; anthropology; social and cultural evolution; systems theory approach; population growth; technological achievements; economic motivation.

References

- Arnold J. (1996) Organizational Transformations: Power and Labor Among Complex Hunter-Gatherers and Other Intermediate Societies. *Emergent Complexity: The Evolution of Intermediate Societies* (ed. J. Arnold), Ann Arbor, Mich.: International, pp. 59–73.
- Barth F. (1956) Ecological Relationships of Ethnic Groups in Swat, North Pakistan. *American Anthropologist*, vol. 58, no 6, pp. 1079–1089.
- Barth F. (ed.). (2006) *Etnicheskie gruppy i sotsial'nye granitsy. Sotsial'naya organizatsiya kul'turnykh razlichiy* [Ethnic Groups and Social Borders. Social Organization of Cultural Differences], Moscow: Novoe izdatel'stvo (in Russian).

Abstract

Is it appropriate to claim that population growth is caused by improvements in people's standards of living? How can we explain the evolution and growth of the complexity of human societies? The book *The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State* seeks to illuminate these and other questions. The authors have an ambitious aim to formulate integral evolutionary theory suitable to account for the diversity of modern societies. Drawing upon archaeological and historical evidence with a rich body of ethnographic data, including their own fieldwork, T. Earle and A. Johnson present 19 case studies that range widely over time and space. The primary engine for sociocultural evolution is population growth and the associated economic and social changes. The authors argue that society development can be understood through the examination of three connected processes—intensification, integration, and stratification.

Journal of Economic Sociology has published the introductory chapter of the book. In this part of the book, the authors critically revise anthropological theories that explain society development. They reconstruct the logic and point out the limitations of two dominant research lines: linear evolutionary theories and cultural relativism. Other authors describe the Doomsday equation and suggest their in-

- Benedict R. (1997) Psikhologicheskie tipy v kul'turakh Yugo-Zapada SSA [Psychological Types in the Cultures of the Southwest]. *Antologiya issledovaniy kul'tury* [Anthology of Cultural Research]. Vol. 1. Interpretatsiya kul'tury [Interpretation of Culture], St. Petersburg: Universitetskaya kniga, pp. 271–284 (in Russian).
- Benedict R. (2004) Hrizantema i mech: Modeli yaponskoy kul'tury [The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture]. Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Boas F. (1949 [1920]) *Methods of Ethnology: Race, Language, And Culture*. New York: Macmillan; 281–289.
- Boas F. (1976) Metody etnologii [The Methods of Ethnology]. *Antologiya issledovaniy kul'tury* [Anthology of Cultural Studies]. Vol. 1. Interpretatsiya kul'tury [Interpretation of Culture], St Petersburg: Universitetskaya kniga, pp. 519–527 (in Russian).
- Borofsky R. (1995) Vvedenie k knige “Osmyslivaia kulturnuiu antropologiiu” [Introduction to “Reflecting on Cultural Anthropology”], *Etnograficheskoe obozrenie*, vol. 1, pp. 3–18 (in Russian).
- Boserup E. (1965) *The Conditions of Agricultural Growth*, Chicago: Aldine.
- Boyd R., Richerson P. J. (1985) *Culture and the Evolutionary Process*, Chicago: University of Chicago Press.
- Boserup E. (2004) Rost sel'skokhozyaystvennogo proizvodstva i demograficheskie izmeneniya [The Agricultural Growth and Population Change]. *Ekonomicheskaya teoriya SSA* [USA Economic Theory] (eds. J. Eatwell, M. Miltage, P. Newman), Moscow: Infra-M, pp. 1–18.
- Burling R. (1962) Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology. *American Anthropologist*, vol. 64, no 4, pp. 802–821.
- Carneiro R. (1967) *The Evolution of Society: Selections from Herbert Spencer's Principles of Sociology*, Chicago: University of Chicago Press.
- Carneiro R. (1970b) A Theory of the Origin of the State. *Science*, vol. 169, pp. 733–738.
- Carneiro R. (1982) Comment on A. Johnson, Reductionism in Cultural Ecology: The Amazon Case. *Current Anthropology*, vol. 23, pp. 413–428.
- Carneiro R. (1999) Protssess ili stadii lozhnaya dikhotomiya v issledovanii istorii vzniknoveniia gosudarstva [Process or Stages: A False Dichotomy in Tracing the Rise of the State]. *Alternativnye puti stanovleniia tsivilizatsii* [Alternative Ways of Civilization Development], Moscow: RGGU (in Russian)
- Childe V. (1936) *Man Makes Himself*, London: Watts.
- Childe V. (1942) *What Happened in History?* Baltimore: Penguin.
- Childe V. (1951) *Social Evolution*, London: Watts.
- Coale A. (1974) The History of the Human Population. *Science*, vol. 231, no 3, pp. 40–51.

- Cohen M. (1977) *The Food Crisis in Prehistory*, New Haven: Yale University Press.
- Cohen M. (1994) Demographic Expansion: Causes and Consequences. *Companion Encyclopedia of Anthropology* (ed. T. Ingold), London: Routledge, pp. 265–296 .
- Dalton G. (1961) Economic Theory and Primitive Society. *American Anthropologist*, vol. 63, no 1, pp. 1–25.
- De Sapio R. (1978) *Calculus for the Life Sciences*, San Francisco: W. H. Freeman.
- Doomsday in 2026 A. D. (1960) *Time*, vol. 76, no 20, November 14, pp. 89–90.
- Dunbar R. (1996) *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*. Cambridge: Harvard University Press.
- Earle T. (1980) A Model of Subsistence Change. *Modeling Change in Prehistoric Subsistence Economies* (eds. T. Earle, A. Christenson), New York: Academic Press, pp. 1–29.
- Earle T. (1997) *How Chiefs Come to Power: The Political Economy in Prehistory*, Stanford, CA.: Stanford University Press.
- Ehrlich P. R. (1968) *The Population Bomb*, New York: Ballantine.
- Ehrlich P. R., Daily G. C., Goulder L. H. (1992) Population Growth, Economic Growth, and Market Economies. *Contention*, vol. 2, pp. 17–33.
- Ehrlich P. R., Ehrlich A. H. (1997) The Population Explosion: Why We Should Care and What We Should Do about It. *Environmental Law*, vol. 27, pp.1187–1208.
- Engels F. (1972 [1884]) *The Origin of the Family, Private Property, and the State*, New York: International Publishers.
- Evans-Pritchard E. E. (2003) *Istoriya antropologicheskoy mysli* [History of Anthropological Thought], Moscow: Vostochnaya literatura (in Russian).
- Flannery K. (1972) The Cultural Evolution of Civilizations. *Annual Review of Ecology and Systematics*, no 3, pp. 399–426.
- Flannery K. (1972) The Cultural Evolution of Civilizations. *Annual Review of Ecology and Systematics*, no 3, pp. 399–426.
- Foerster H. von, Mora P. M., Amiot L. W. (1960) Doomsday: Friday, 13 November, AD. 2026. *Science*, vol. 132, pp.1291–1295.
- Fried M. (1967) *The Evolution of Political Society*, New York: Random House.
- Friedman J. (1974) Marxism, Structuralism and Vulgar Materialism. *Man*, vol. 9, pp. 444–469.
- Godelier M. (1977) *Perspectives in Marxist Anthropology*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Goodfellow D. (1968) The Applicability of Economic Theory to So-Called Primitive Communities. *Economic Anthropology* (eds. E. LeClair, H. Schneider), New York: Holt, Rinehart & Winston, pp. 55–65.
- Haas J. (1996) War. *Encyclopedia of Cultural Anthropology* (eds. M. Ember, D. Levinson), vol. 4, New York: Henry Holt, pp. 1357–1361.
- Hardesty D. L. (1977) *Ecological Anthropology*, New York: John Wiley and Sons.
- Hardin G. (1968) The Tragedy of the Commons. *Science*, vol. 162, pp. 1243–1248.
- Harris M. (1974) *Cows, Pigs, Wars, and Witches: The Riddles of Culture*, New York: Random House.
- Harris M. (1977) *Cannibals and Kings: The Origins of Cultures*, New York: Random House.
- Harris M., Johnson O. (2000) *Cultural Anthropology*. 5th ed, Boston: Allyn and Bacon.
- Hayden B. (1995) Pathways to Power: Principles for Creating Socioeconomic Inequalities. *Foundations of Social Inequality* (eds. T. D. Price, G. M. Feinman), New York: Plenum, pp. 15–86.
- Homans G. (1967) *The Nature of Social Science*, New York: Harcourt, Brace and Company.
- Keeley L. (1988) Hunter-Gatherer Economic Complexity and “Population Pressure”: A Cross-Cultural Analysis. *Journal of Anthropological Archaeology*, vol. 7, no 4, pp. 373–411.
- Keeley L. (1996) *War Before Civilization*. New York: Oxford University Press.
- Kroeber A. L. (2004) *Izbrannoe: Priroda kul'tury* [Selected Works: The Nature of Culture]. Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- LeClair E. (1962) Economic Theory and Economic Anthropology. *American Anthropologist*, vol. 64, no 6, pp. 1179–1203.
- Legros D. (1977) Chance, Necessity, and Mode of Production: A Marxist Critique of Cultural Evolutionism. *American Anthropologist*, vol. 79, no 1, pp. 26–41.
- Linder S. B. (1970) *The Harried Leisure Class*, New York: Columbia University Press.
- Main H. S. (1884) *Drevniy zakon i obychay* [Ancient Law and Custom], Moscow: Izdanie redaktsii Yuridicheskogo Vestnika (in Russian)
- Maine H. (1870) *Ancient Law*, London: John Murray.
- Malinowski B. (1922) *Argonauts of the Western Pacific*, New York: Dutton.
- Malinowski B. (2004a) *Izbrannoe: Argonavty zapadnoi chasti Tikhogo okeana* [Selected: Argonauts of the Western Pacific], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Malthus T. (1798) *An Essay on the Principle of Population*, London: Johnson.

- Manson J. H., Wrangham R. W. (1991) Intergroup Aggression in Chimpanzees and Humans. *Current Anthropology*, no 32, pp. 369–390.
- Marx K., Engels F. (1961) *Sochineniya* [Collection]. 2nd ed. Vol. 21. Moscow: Politizdat, pp. 28–178 (in Russian).
- Mauss M. (1996) Ocherk o dare. Forma i osnovanie obmena v arkhaiskikh obshchestvakh [The Gift. The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies.]. Mauss M. *Obshchestva. Obmen. Lichnost. Trudy po sotsialnoy antropologii* [Societies. Exchange. Person. Essays in social anthropology], Moscow: “Vostochnaya literatura” RAN, pp. 85–111 (in Russian).
- Mead M. (1988) Kul'tura i mir detstva [Culture and the World of Childhood], Moscow: Nauka (in Russian).
- Mead M. (2004) *Muzhskoe i zhenskoe. Issledovanie polovogo voprosa v menyayushchemsya mire* [Masculine and Feminine. Research on Gender Issues in the Changing World], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Meillassoux C. (1972) From Reproduction to Production. *Economy and Society* vol. 1, no 1, pp. 93–105.
- Minge-Klevana W. (1980) Does Labor Time Decrease with Industrialization?: A Survey of Time-Allocation Studies. *Current Anthropology*, vol. 21, no 3, pp. 279–298.
- Moffat A. S. (1996) Ecologists Look at the Big Picture. *Science*, vol. 273, no 5281, pp. 1490.
- Morgan L. H. (1877) *Ancient Society*. Chicago: Kerr.
- Morgan L. H. (1934) *Drevnee obshchestvo* [Ancient Society], Leningrad: Institut narodov Severa (in Russian).
- Odum E. (1971) *Fundamentals of Ecology*. 3rd ed., Philadelphia: Saunders.
- Pearl R. (1925) *The Biology of Population Growth*, New York: Alfred A. Knopf.
- Pianka E. (1974) *Evolutionary Biology*, New York: Harper & Row.
- Polanyi K. (1957) The Economy as Instituted Process. *Trade and Market in the Early Empires* (eds. K. Polanyi, C. Arensberg, H. Pearson), New York: Free Press, pp. 243–270.
- Polanyi K. (2002) *Velikaya transformatsiya politicheskie i ehkonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Population Reference Bureau. (1995) *Speaking Graphically. Population Today*, December, p. 6.
- Read D. (1986) Mathematical Schemata and Archaeological Phenomena: Substantive Representations or Trivial Formalism? *Science and Archaeology*, vol. 38, pp. 16–23.
- Read D. (1998) Kinship Based Demographic Simulation of Societal Processes. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol. 1, no 1. Available at: <http://www.soc.surrey.ac.uk/JASSS:/i/i/i.html> (accessed 16 November 2016).

- Ridley M. (1997) A New Synthesis of Middle Paleolithic Variability. *American Antiquity*, vol. 55, pp. 480–499.
- Sackett R. D. (1996) *Time, Energy, and the Indolent Savage: A Quantitative Crosscultural Test of the Primitive Affluence Hypothesis* (PhD thesis), Los Angeles: Department of Anthropology, University of California.
- Sahlins M. (1963) Poor Man, Rich Man, Big Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia. *Comparative Studies in Society and History*, vol. 5, no 3, pp. 285–303.
- Sahlins M. (1972) *Stone Age Economics*, Chicago: Aldine.
- Sahlins M. (1976) *The Use and Abuse of Biology*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Sahlins M. (1999) *Ekonomika kamennogo veka* [Stone Age Economics], Moscow: O.G.I. (in Russian).
- Schmeck H. M. Jr. (1960) Physicist Offers a Doomsday Date. *New York Times*, November 4, p. 10.
- Scitovsky T. (1976) *The Joyless Economy*, New York: Oxford University Press.
- Service E. (1962) *Primitive Social Organization*, New York: Random House.
- Sponsel L. E. (1996) The Natural History of Peace: A Positive View of Human Nature and its Potential. *A Natural History of Peace* (ed. T. Gregor), Nashville, TN: Vanderbilt University Press, pp. 95–125
- Steward J. (1955) *Theory of Culture Change*, Urbana: University of Illinois Press.
- Steward J., Faron L. (1959) *Native Peoples of South America*, New York: McGraw Hill.
- Stocking G.W., Jr. (1968) *Race, Culture, and Evolution: Essays in the History of Anthropology*, New York: Free Press
- Taagapera R. (1981) *Super-Cancer of the Biosphere: A World Population Growth Model*. Paper delivered to the Jacob Marschak Interdisciplinary Colloquium on Mathematics in the Behavioral Sciences, University of California, Los Angeles, April 10.
- Tooby J., Cosmides L. (1992) The Psychological Foundations of Culture. *The Adapted Mind* (eds. J. H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby), New York: Oxford University Press, pp. 19–136.
- Umpleby S. A. (1987) World Population: Still Ahead of Schedule. *Science*, vol. 237, pp. 1555–1556.
- United Nations (1996) *World Population Growth Slowing, but United Nations Still Estimates Total of 9.4 Billion by Year 2050*. News Release, Population Division, Department for Economic and Social Information and Policy Analysis, New York: United Nations.
- Waal F. B. M. de (1996) The Biological Basis of Peaceful Coexistence: A Review of Reconciliation Research on Monkeys and Apes. *A Natural History of Peace* (ed. T. Gregor), Nashville, TN: Vanderbilt University Press, pp. 37–69.
- Weber M. (1947) *The Theory of Social and Economic Organization*, New York: Free Press.

White L. (1959) *The Evolution of Culture*, New York: McGraw-Hill.

White L. (2004) *Izbrannoe: evolyutsiya kultury* [Selected Essays: The Evolution of Culture], Moscow: ROSSPEN (in Russian).

Wilkinson R. (1973) *Poverty and Progress: An Ecological Perspective on Economic Development*, New York: Praeger.

Winterhalder B., Smith E. A. (eds.) (1981) *Hunter-Gatherer Foraging Strategies*, Chicago: University of Chicago Press.

Wright R. (1994) *The Moral Animal: Evolutionary Psychology and Everyday Life*, New York: Random House.

Received: November 10, 2016.

Citation: Johnson A., Earle T. (2016) Evolyutsiya chelovecheskikh obshchestv. Ot dobyvayushhey obshchiny k agrarnomu gosudarstvu [The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 30–76. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Ю. А. Крашенинникова, О. М. Макарова

Организации прямых продаж как неформальные провайдеры здравоохранения в России



КРАШЕНИННИКОВА Юлия Александровна — кандидат исторических наук, эксперт проектно-учебной лаборатории муниципального управления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», доцент факультета экономики, менеджмента и бизнес-информатики НИУ ВШЭ в Перми. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: decrua@gmail.com

Цель настоящей работы — проанализировать, каким образом и почему организации прямых продаж (они же — компании сетевого или многоуровневого маркетинга) могут быть отнесены к неформальным провайдерам здравоохранения. Эмпирической базой статьи являются результаты полевого исследования, которое проводилось в 2013 г. в Пермском крае и являлось составной частью более крупного проекта по описанию «неформального здравоохранения». В том числе в статье использованы материалы 18 полуформализованных интервью и 10 неформальных бесед с независимыми дистрибьюторами, а также материалы наблюдений в местах их работы.

Показано, что хотя сетевой маркетинг товаров для здоровья в России не является массовой практикой, он демонстрирует живучесть в неблагоприятных условиях. В отличие от многих других стран, лицо этого сегмента прямых продаж определяют отечественные компании, а не глобальные игроки. Функциональная подмена здравоохранения здесь проявляется в том, что товары медиализируются и собственно торговля дополняется диагностикой организма, консультациями, услугами комплементарной и альтернативной медицины, а также просвещением и пропагандой здорового образа жизни. При этом в среде сетевого маркетинга критика официального здравоохранения и биомедицинской модели здоровья сочетается с демонстрацией лояльности к ним, то есть организации прямых продаж нельзя однозначно причислить к агентам альтернативной медицины.

Такая «медицинская мимикрия» может быть побочным эффектом маркетинговых усилий дистрибьюторов по стимулированию продаж, результатом политики компаний по привлечению независимых распространителей, проявлением подражательного изоморфизма и следствием специфики этого особого типа организаций — экспансии в частные сферы жизни своих участников, включая сферу здоровья. По нашему мнению, ни одна из этих причин по отдельности не объясняет полностью эту имитацию, и дальнейшая работа в этом направлении необходима для понимания устройства рынков «неформального здравоохранения».

Ключевые слова: неформальные провайдеры здравоохранения; многоуровневый маркетинг; сетевой маркетинг; организации прямых продаж; биомедицина; комплементарная и альтернативная медицина; биологически активные добавки; товары для здоровья.



**МАКАРОВА Ольга
Марсельевна** —
бакалавр экономики,
выпускница НИУ ВШЭ в
Перми. Адрес: Россия,
614045, г. Пермь,
ул. Сибирская, д. 48/1.

Email: makarovaolm@
gmail.com

Введение

Концепт неформальных провайдеров или поставщиков здравоохранения (*informal healthcare providers*) вошёл в обиход социальной антропологии и экономики медицины относительно недавно благодаря исследованиям глобального Юга — развивающихся и беднейших стран со слабыми системами общественного здравоохранения. Теоретическое осмысление этого феномена строится на базе эмпирических работ из Индии, Бангладеш, Нигерии, ЮАР и других государств, развитие которых является предметом внимания и беспокойства специальных международных организаций и институтов¹.

Как и в случае мейнстрима социально-антропологических исследований комплементарной и альтернативной медицины (КАМ), ключевые вопросы для обсуждения здесь — границы легальности деятельности, механизмы получения специализированных знаний и создания репутации в местном сообществе, профессионализация и признание. Отмечается, что сам статус неформальных поставщиков определяется институтами легитимации и в соответствии с ними [Cross, MacGregor 2009]. Однако если изучение КАМ фокусируется на её конкуренции с биомедициной (или конвенциональной, то есть общепринятой, медициной), то концепт неформальных поставщиков позволяет также не упустить из поля зрения тех, кто разделяет биомедицинский взгляд на здоровье, но не допущен в ряды медицинских профессионалов. В этом смысле данный концепт представляется более удачным для изучения социально-экономических отношений, связанных с поддержанием здоровья, и устройства национальных систем здравоохранения, чем дихотомия «конвенциональная — альтернативная медицина», отражающая разнообразие подходов к пониманию здоровья и практик лечения.

В итоге понятие «неформальный провайдер» включает «широкий круг разнообразных поставщиков, которые постоянно или от случая к случаю занимаются тем, для чего у них нет необходимого разрешения», предоставленного властями в сфере здравоохранения. В число таких поставщиков «входят практики, придерживающиеся разных целительских традиций, а также сторонники профессионализированной биомедицины» [Bloom et al. 2011: i46]. В фокусе внимания исследователей чаще всего находятся различные типы продавцов лекарств (в том числе аптеки), помощницы в родах (повитухи), деревенские лекари, а также члены местных общин, оказывающие первую медицинскую помощь² [Sudhinaraset et al. 2013].

Общий лейтмотив пока единичных обзорно-теоретических и многочисленных эмпирических, использующих самый разный инструментарий исследова-

¹ По подсчётам группы американских исследователей, в 2001–2010 гг. вышли около 120 англоязычных научных публикаций, в которых упоминаются неформальные провайдеры. Почти половина из этих публикаций (48%) были посвящены ситуации в странах Африки к югу от Сахары, 23,5% — ситуации в Южной Азии, 12,5% — в Юго-Восточной Азии, 4,2% — в Латинской Америке. В 12% статей сравнивались различные регионы [Sudhinaraset et al. 2013].

² Российским аналогом таких *community health workers* можно назвать домовые хозяйства первой помощи, организуемые в малодоступных поселениях с 2012 г. по инициативе Минздравсоцразвития России [Система поддержания здоровья... 2012: 336–347].

дований данной проблематики таков: во-первых, следует не игнорировать этот феномен, а принять как данность тот факт, что неформальные поставщики являются неотъемлемым элементом медицинских систем и даже играют существенную роль в странах со слабыми институтами общественного здравоохранения и сильными национальными традициями врачевания. Во-вторых, осознавая медико-санитарные риски, связанные с их деятельностью (ошибки диагностики, неадекватный выбор лечения, распространение инфекций, фальсификация лекарств и т. д.), необходимо принимать меры для улучшения качества их работы с учётом законов рынка, в рамках которых они работают: «Вмешательства для улучшения их работы должны базироваться на понимании того, как они действуют» [Bloom et al. 2011: i50].

Россия обычно не фигурирует среди стран, где неформальные поставщики играют ключевую роль в решении проблем со здоровьем, а её общественное здравоохранение даже при критическом настрое нельзя отнести к наиболее проблемным при сравнении со многими странами глобального Юга. Однако спектр агентов вне медицинских учреждений, к которым обращаются пациенты, в России также широк; часть практик являются массовыми, хотя находятся вне государственного контроля и учёта и обычно игнорируются при анализе ситуации в отечественном здравоохранении. Исходя из этих соображений, в 2013 г. мы предприняли пилотную попытку с помощью качественных методов сбора данных (полуструктурированные интервью и наблюдения) в одном из российских регионов — Пермском крае — зафиксировать и описать существующих агентов «неформального здравоохранения», включая и прямых поставщиков товаров и услуг, и посредников, предоставляющих идеи и информацию для самолечения³. Одним из наиболее интересных типов агентов оказались участники сетевого маркетинга, или организаций прямых продаж (далее — ОПП) товаров для здоровья.

Немногочисленные социально-антропологические исследования ОПП в России рассматривают их с точки зрения специфики занятости, труда и внутренней структуры хозяйственной организации [Камушкина 2003; Зуева 2005; Сафонова 2007; Савельева 2011; 2013; 2015]. Мы хотим показать, как и почему эти организации действуют в качестве неформальных провайдеров заботы о здоровье. Для этого вначале будет дан краткий обзор ситуации в сфере прямых продаж товаров для здоровья в России, затем мы разберём варианты функциональной подмены здравоохранения организациями прямых продаж и особенности их самопозиционирования в пространстве между конвенциональной и альтернативной медициной, а в заключение остановимся на возможных причинах «медицинской мимикрии» этих торговцев. Предваряет аналитическую часть статьи описание использованных эмпирических данных.

Отметим, что в зарубежных исследованиях, посвящённых участию организаций прямых продаж в заботе о здоровье, распространена интерпретация этого феномена как следствия влияния глобального неолиберализма на страны глобального Юга [Cahn 2008; Ionescu-Tugui 2012; Desclaux 2016; Droney 2016]. Сетевой маркетинг пищевых добавок и иных медикализированных товаров рассматривается как стратегия транснациональных корпораций по завоеванию местных рынков, которая позволяет «извлекать прибыль из тех, кто занимает наиболее неустойчивые позиции в глобальной экономике» [Droney 2016: 11], используя неформальные сети в местных сообществах, плохое состояние институтов официально-го здравоохранения и традиции народной медицины.

³ Проект под названием «Экономика “неформального здравоохранения” в современной России (пилотное исследование)» был реализован на средства, предоставленные Фондом поддержки социальных исследований «Хамовники». Методика и основные результаты проекта отражены в публикациях [Крашенинникова 2015; 2016]. Работа 2016 г. включает детализированное эмпирическое описание деятельности распространителей товаров для здоровья. Авторы данной статьи благодарны за предоставленные материалы всем участникам проекта, которые, как и мы, участвовали в полевых работах, — А. А. Масленникову, М. И. Окуневой, М. О. Цевилёвой, А. Р. Ягудиной, Д. В. Субботину, Д. Л. Сюезу, Н. С. Опарину, Е. В. Шуралёвой, А. А. Шаврину, А. Е. Колонуту и соруководителю рабочей группы Е. Л. Зуевой.

В заключение вводной части считаем необходимым уточнить позицию в отношении терминов, используемых для обозначения объекта исследования.

Мы будем говорить об организациях прямых продаж и компаниях сетевого маркетинга (*network marketing*) или многоуровневого маркетинга (*multi-level marketing*) как о синонимах, хотя некоторые исследователи разделяют эти понятия. Сетевой маркетинг часто трактуется как способ продаж с использованием социальных сетей. Термин «организация прямых продаж» подразумевает продажи с помощью непосредственного взаимодействия с покупателем вне фиксированной торговой точки, обычно на дому, используя контакты «от двери к двери» [Peterson, Wotruba 1996]. В сетевом маркетинге, или при прямых продажах, предлагают выделять одноуровневый вариант, когда основной доход распространитель получает за счёт наценки с товаров, в основном дорогостоящих [Bone 2006], и многоуровневый, когда бизнес построен на рекрутировании новых дистрибьюторов и построении сети [Brodie, Stanworth, Wotruba 2002; Зуева 2005; Сафонова 2007].

Для нашего исследования эти различия между понятиями несущественны, поскольку подавляющее большинство ОПП, торгующих товарами для здоровья в России, используют схему многоуровневого сетевого маркетинга («работаем по плану»), хотя предпочитают называть себя организациями прямых продаж. При этом они не только занимаются непосредственно продажами «от двери к двери», но и открывают собственные стационарные точки торговли (дилерские центры, консультационные офисы), а также участвуют во временных выставках-ярмарках оздоровительной продукции. Нередко договорённость о покупке заключается при личных контактах клиента с распространителем на дому или на улице, а сама передача товара и оплата — в офисе. Ставка на разнообразие каналов продаж присутствует как в официальной политике ОПП, так и в индивидуальных бизнес-стратегиях распространителей⁴.

Значимо другое: в организациях прямых продаж, или в компаниях сетевого маркетинга, размыто традиционное разделение ролей покупателя и продавца. Основными потребителями продукции являются рядовые участники сети — независимые распространители (дистрибьюторы), так или иначе обеспечивающие приток новых потребителей. По остроумному замечанию Питера Кана, в сфере прямых продаж собственно торговли оказывается не очень-то и много [Cahn 2009].

Важно и то, что под лозунгом свободного партнёрства продажами занимаются не наёмные работники, а самостоятельные предприниматели, которых объединяют лишь бренд продукции, общие мотивационные технологии (семинары, тренинги, соревнования, досуг) и единая сетевая иерархия. Как отмечала Николь Биггарт, подчинение корпоративному лидеру в рамках «харизматичного капитализма» имеет моральную, а не юридическую природу [Biggart 1989]. При этом внутрикорпоративные связи в организации прямых продаж могут быть более прочными, чем в обычной фирме бюрократического типа. Это происходит благодаря мотивационным технологиям, которые направлены на то, чтобы преобразовать человека целиком (дистрибьютору для успеха необходимо управлять не только карьерой, временем и образованием, но и собственным телом, внешним видом, настроением) и выстроить замкнутую систему социализации [Lan 2002]. В этом смысле дистрибьюторы не только являются агентами продажи продуктов ОПП, но и сами становятся продуктами этих компаний [Gu 2004].

⁴ В годовом отчёте Всемирной ассоциации прямых продаж отмечалось, что прямые продажи часто происходят в режиме «один на один» или в малых группах, нередко в доме потребителя. Но местами продаж также могут быть брендированные магазины или торговые центры, интернет-магазины, социальные медиа. Не исключена и продажа по подписке и (или) автоматической доставке [WFDSA Annual Report 2015: 4].

То, что такая работа совмещается с досугом и захватывает всю жизнь распространителя целиком, делает ОПП схожими с общественными движениями или религиозными культурами⁵. Неслучайно к ним применяют понятие «квазирелигиозные организации» [Reven 1968; Cahn 2006; Palmisano, Pannofino 2013; Zúñiga 2015]. В то же время общественные и религиозные объединения сегодня используют технологии сетевого маркетинга для продажи товаров, связанных с их идеологией⁶. В результате грань между предпринимательскими и общественными организациями ещё более стирается⁷.

Эмпирическая база исследования

Основой анализа деятельности ОПП в статье стали данные, полученные в ходе 18 полуструктурированных интервью и 10 неформальных бесед с дистрибьюторами 14 сетевых компаний, а также в ходе наблюдений в местах их работы. Помимо этого, мы опирались на открытые источники информации (интернет-ресурсы участников сетевого маркетинга, полиграфическая продукция ОПП, публикации в СМИ, нормативные акты и др.) и на другие материалы полевых работ, собранные в рамках упомянутого выше исследования «неформального здравоохранения».

Сбор информации проходил в мае — ноябре 2013 г. в Пермском крае (в Перми, в трёх городах с населением 50–70 тыс. человек и в четырёх муниципальных районах). Во всех населённых пунктах, кроме краевого центра, мы старались обнаружить и обследовать все публично доступные места работы участников сетевого маркетинга товаров для здоровья (офисы, дилерские центры, точки розничной торговли), которые были открыты во время экспедиционной поездки (продолжительность 2–3 дня) в населённый пункт. В основном это были арендованные небольшие помещения в торговых и бизнес-центрах или в культурно-досуговых учреждениях. Такой метод поиска информантов — именно в публичных местах их работы — позволял привлечь к интервью и рядовых распространителей, и людей, находящихся на более высоких ступенках сетевой иерархии («серебряный директор» и проч.), а также сделать срез внешней активности ОПП, направленной на потенциальных клиентов, оценить их присутствие в жизни поселения. В Перми — из-за больших размеров города — были выбраны места наблюдения, а также несколько информантов из общей базы агентов «неформального здравоохранения», предварительно составленной на основании анализа открытых источников. Чтобы общая характеристика ситуации в итоге была более дифференцированной, в краевом центре отбирались представители тех ОПП, которые были слабо представлены в других населённых пунктах и чья продукция была в чём-то специфична. Характеристики информантов даны в таблице П.

Стандартная схема сбора данных включала следующее: фиксация основных характеристик точки продажи (место расположения, интерьер, ассортимент продукции и цены; содержание рекламных объявлений, плакатов и иных средств визуальной коммуникации; количество, внешний вид и действия посетителей; внешний вид и действия сотрудников) в дневнике и с помощью фотосъёмки; проведение интервью с одним или несколькими распространителями, присутствующими в тот момент в офисе. В ряде случаев вместо или в дополнение к интервью проводилась неформальная беседа, в ходе кото-

⁵ Это сходство, наряду с распространением мошеннических «пирамидальных» схем, было одной из причин запрета прямых продаж в Китае в 1998 г., несмотря на то что ОПП к тому моменту включали 20 млн активных потребителей, а годовые продажи в этой сфере достигали 2 млрд дол. [Chan 1999].

⁶ Например, анастасийцы, последователи учения В. Мегре, в качестве независимых дистрибьюторов распространяют в России товары для здоровья, ухода и дома под брендом «Звёздные кедры России». Производит эту продукцию ООО «Мегре», созданное родственниками основателя учения, а также она выпускается в родовых поместьях анастасийцев.

⁷ В своё время такие ОПП, как «Гербалайф», «Амвэй», «Визион» и «Коралловый клуб», были включены в известный список «Наиболее известные деструктивные тоталитарные секты и группы, обладающие значительным числом признаков таковых, а также оккультные центры и движения, действующие в Российской Федерации, на Украине и в Казахстане», составленный представителями Русской православной церкви [Документы... 2004].

рой исследователи под видом посетителей выясняли какие-то конкретные факты (цены, ассортимент товаров и услуг, спрос на них и т. п.), фиксируя затем полученную информацию в дневниках. Кроме того, мы проводили открытые невключённые наблюдения на нескольких специальных мероприятиях, организованных дистрибьюторами для потенциальных потребителей (лекция о здоровом питании; проведение диагностики; демонстрация оборудования).

Гайд интервью состоял из двух частей. Первая была общей для всех групп информантов в рамках проекта по описанию агентов «неформального здравоохранения» и касалась деятельности различных агентов в населённом пункте⁸. Вторая часть варьировалась в зависимости от категории собеседников (медики, чиновники, целители, фармацевты и т. д.). Для интервью с распространителями товаров для здоровья эта часть гайда включала около 20 вопросов, касающихся особенностей работы их ОПП и её продукции, личного опыта работы информанта, а также отношения потребителей. Интервью с дистрибьюторами проходили на условиях анонимности, длились от 30 минут до двух часов (в среднем — 1 час) и представляли собой свободную беседу, в ходе которой интервьюер мог в зависимости от ситуации варьировать формулировки вопросов, их порядок и степень детализации.

Основной задачей интервью было не выявление мнений или суждений информантов, а сбор фактов о деятельности неформальных поставщиков товаров и услуг для здоровья, поэтому результаты наблюдений были столь же значимыми для целей работы, как и интервью. При анализе материалов интервью учитывалась и особенность поведения участников сетевого маркетинга: любой собеседник, в том числе исследователь, рассматривался как потенциальный клиент, поэтому рассказ информанта неизбежно приобретал в какой-то момент характер рекламной презентации.

Сетевой маркетинг товаров для здоровья в России: общая характеристика

Разрешение и развитие частной коммерции в постсоветской России в 1990-е гг. совпало по времени с всплеском популярности и масштабной географической экспансией сетевого маркетинга во всём мире — он завоёвывает развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки, а доходы глобальных ОПП возрастают многократно (см., например: [Vander Nat, Keep 2002]). При этом сетевой маркетинг становится частью стратегии выживания домохозяйств в сложных экономических условиях и в отсутствие эффективных мер социальной защиты [Cahn 2008]. В этом смысле в России была благоприятная среда для распространения технологий прямых продаж [Камушкина 2003].

В 2000-е гг. интерес к сетевому маркетингу в России несколько ослабел. Тем не менее, согласно подсчётам Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж (World Federation of Direct Selling Associations, далее — WFDSA)⁹, в 2014 г. Россия находилась на 11-м месте в рейтинге стран с наибольшим объёмом рынка прямых продаж: годовые продажи — 3,604 млрд дол., независимых распространителей — 5,425 млн чел. [Global Direct Selling... 2015]. Российская Ассоциация прямых продаж¹⁰ даёт такие цифры: 141,9 млрд руб. — объёмы продаж, 4,93 млн чел. — независимые распространители и лояльные потребители [Стабильность... 2015].

⁸ Первая часть гайда включала и вопрос о том, знает ли информант о деятельности распространителей товаров для здоровья в его населённом пункте и может ли он о них рассказать. Таким образом, многие данные об активности ОПП, а также об отношении к ним местных жителей мы получили из бесед с другими категориями информантов. Это около 340 разговоров (интервью и неформальных бесед), в том числе 49 — с медиками, средней продолжительностью 30 минут; 172 интервью были записаны на диктофон, их транскрипты обработаны с помощью тематического кодирования.

⁹ В Федерацию входят 59 национальных ассоциаций прямых продаж и одна региональная федерация (европейская). Данные по объёму продаж приведены в долларах США без учёта НДС.

¹⁰ В Ассоциацию входят крупные ОПП, работающие в России. Однако она включает далеко не все компании и количественно преобладают в ней те, кто специализируется в первую очередь на средствах красоты и ухода.

Однако распространители в основном работают с косметикой и средствами личного ухода. Доля товаров для здоровья невелика и составляла около 17% в 2014 г., хотя существенно выросла за последние годы: в 2010 г. — 5,6% [Прямые продажи... 2011]; 2013 г. — 13,8% [Прямые продажи... 2014]. Для сравнения: в некоторых странах доля товаров для здоровья куда более значительна: 30% в США; 51% в Венгрии; 54% на Тайване; 58% в Нидерландах; 61% в Сингапуре; 66% в Гонконге [Global Sales... 2015].

Несмотря на небольшую долю в объёмах продаж, предложение товаров для здоровья очень разнообразно. В 2012 г., по данным журнала «Сетевой маркетинг и прямые продажи», их предлагали 73,7% из 133 компаний сетевого маркетинга и прямых продаж, работавших в России. Чуть больше половины из них были фирмами российского происхождения [Сетевые компании... 2012]. Ещё меньшая доля зарубежных компаний (примерно треть) была зафиксирована нами в ходе полевых работ в Прикамье, причём некоторые отечественные компании заявляли о себе как о международных. В отличие от некоторых стран (например, Мексика, Филиппины), где лицо сетевого маркетинга этой категории товаров определяют глобальные корпорации западного происхождения, в России в конце 1990-х — начале 2000-х гг. активно развивались и местные игроки. Технологии прямых продаж взяли на вооружение российские компании, которые производят биологически активные добавки к пище (БАД) и иные товары: «Сибирское здоровье» (Новосибирск), NL (Новосибирск), «Арт Лайф» (Томск), «Тенториум» (Пермь), «ДЭНАС МС» (Екатеринбург) и многие другие.

Все ОПП, предлагающие продукцию для здоровья в России, можно условно разделить на четыре группы: (1) ключевые игроки («Амвэй», «Эйвон», «Орифлейм» и др.), у которых есть собственные линейки витаминов и пищевых добавок; (2) компании, специализирующиеся в основном на БАД; (3) распространители оздоровительных устройств и приборов (многие из которых были ранее зарегистрированы как медицинская техника), а также продукции наружного применения; (4) редкие клубные сети, объединяющие под своим «зонтиком» товары для здоровья от разных производителей.

Первая группа в наименьшей степени интересовала нас, поскольку товары для здоровья здесь не приоритетная продукция. В частности, у компании «Орифлейм» доля товаров для здоровья составляла на 2014 г. лишь 6% от общего объёма продаж [Oriflame... 2015]. В силу этого и социально-демографический профиль распространителей, и их мотивация, и характер продвижения продукции отличаются от рассматриваемой нами ситуации. Приоритетное внимание мы уделяли второй и третьей группам. Многие ОПП делают ставку на широкий ассортимент и предлагают универсальный набор того, что нужно человеку для жизни в стиле «велнесс» (*wellness*), однако какой-то тип товара всё же является доминирующим. Существенная разница между такими организациями состоит в том, что продажи пищевых добавок в силу необходимости их регулярного приёма позволяют удерживать потребителей долго; распространение же аппаратов и приборов требует постоянного поиска новых покупателей.

Необходимо учитывать, что в российском общественном сознании сетевой маркетинг имеет устойчивые негативные характеристики, связывается с мошенничеством, не рассматривается как полноценная работа, относится к стигматизирующим формам занятости [Савельева 2013]. Это не исключительная особенность России. На Тайване, например, то же занятие в начале 1980-х гг. связывалось с мошенничеством и имело устойчивый негативный имидж, однако в конце концов стало популярным видом бизнеса: в 1994 г. на острове работали 431 компания и около 2 млн независимых распространителей [Gu 2004].

Важно то, что в представлениях россиян сам по себе сетевой маркетинг тесно увязан с распространением биологически активных добавок, хотя реальный ассортимент ОПП гораздо шире, и по объёму продаж, как уже было сказано, преобладают косметика и средства ухода. Те наши информанты, которые сами не участвовали в сетевом маркетинге, вспоминали о БАД в первую очередь в связи с деятельностью компании «Гербалайф» и ставили знак равенства между мошенничеством, навязчивостью

распространителей и сетевым маркетингом, с одной стороны, и между сетевым маркетингом и распространением БАД — с другой.

Как выглядит сетевой маркетинг товаров для здоровья на низовом уровне — в деятельности независимых распространителей? В обследованных населённых пунктах Прикамья информанты отмечали спад интереса людей к распространению товаров для здоровья и активности ОПП по сравнению с тем, что было 5–10 лет назад. Однако уличные наблюдения и анализ местной прессы показали, что попытки расширения сетей происходят постоянно: сворачивают свою деятельность одни, появляются другие, заимствующие опробованные технологии продвижения. При этом охват жителей в населённом пункте очень небольшой. Например, в качестве примера успешного развития один из информантов называл нам сеть из 400 человек, проживающих в трёх муниципальных районах. Если сравнивать ситуацию в населённых пунктах разного масштаба, то активность ОПП в целом выше в городах¹¹. В городах открываются дилерские центры, и само распространение здесь чаще оформляется как легальный бизнес местных жителей. В сёлах же чаще работают приезжие. Они проводят презентации в общественных местах, обходят учреждения, торгуют на рынке. Часто распространение товаров для здоровья является дополнением к основному бизнесу (торговля товарами широкого потребления или сервисные услуги в салонах красоты, фитнес-центрах).

В мире прямые продажи обычно являются сферой женского труда [Casanova 2011; Lamoreaux 2013]. Доля женщин среди дистрибьюторов в США составляет около 75%; в Аргентине — 95%, в России — 88% [WFDSA Annual Report 2015]. Типичный распространитель товаров для здоровья — женщина пенсионного и предпенсионного возраста. Исследуемая группа несколько отличается по возрасту от общей массы распространителей в России, среди которых преобладают женщины среднего возраста [Камушкина 2003]. Различие естественно и связано с общим состоянием здоровья у разных возрастных групп.

Ключевой мотивацией распространителей, на наш взгляд, является именно стиль жизни, ориентированный на поддержание здоровья, а не материальные соображения. У людей, находящихся у подножия сетевой пирамиды, доход от прямых продаж небольшой. Обычно у них есть иной источник дохода (работа, пенсия или параллельный бизнес, как-то связанный с оздоровительной или смежной тематикой). Многие информанты отмечали, что личная выгода от сетевого маркетинга состоит в том, чтобы приобретать продукцию компании со скидкой:

Во-первых, продукция с 40%-ной скидкой. Во-вторых, от количества баллов идёт вознаграждение, иногда я не беру деньги, беру продукцию. Я набрала на две тысячи [руб.] — у меня тысяча вознаграждение, ну и подарки, конечно же (женщина, около 50 лет, распространитель, средний город).

Озонатор стоит 15 тысяч рублей, но для тех, кто подписывается, он стоит подешевле — 14 тысяч. То есть те, у кого баллов сначала нет, могут их заработать, получить скидку, это людей заинтересовывает. Они дальше начинают работать, предлагать продукцию своим знакомым (женщина, 40–50 лет, распространитель, районный центр).

Некоторые из информантов, имевшие статус директора офиса или дилерского центра, получали доход только от сетевого маркетинга, однако не производили впечатление людей с высоким достатком. При этом потребление продукции компании является для распространителей заметной частью повседневных расходов. Размер ежемесячных трат на продукцию в рамках оптимального или минимального набора пищевых добавок составлял в 2013 г., по собранной информации в Прикамье, более 1000 руб.

¹¹ По нашим подсчётам, в местах полевых работ, в средних городах действовали 7–10 сетевых компаний, распространяющих товары для здоровья, в Перми — не менее 35, в районных центрах — 3–5.

Каждый из тех распространителей, с кем мы общались, рассказывал историю болезни (свою или близких людей), которая и сподвигла его к участию в сетевом маркетинге. В интервью звучали истории исцеления, причём спектр заболеваний был очень широким: от гипертонии и аллергии до онкологии.

Я вообще пришла с онкологией, больница меня лечила и долечила, я отказалась от операции и уехала в деревню, лечилась у знахарок. <...> Я долго оправлялась от химиотерапии, пришла в компанию зелёная, как огурец, и худая очень. Постепенно восстанавливалась (женщина, 50–60 лет, директор офиса¹², Пермь).

У меня перестали ныть руки, я могла на пятый этаж спокойно подниматься, ну и головные боли прошли, потом поняла, что это хорошо. Сейчас всем здоровье предлагаю... (женщина, около 60 лет, распространитель, средний город).

У мужа — свой результат: было восемь межпозвоночных грыж, одна осталась. У нас также хорошие результаты после онкологии: у меня после четырёх операций ребёнок был совершенно здоровым (30–40 лет, директор офиса, средний город).

Исследователи прямых продаж косметики и средств ухода обращали внимание на то, что ОПП объявляют важнейшим условием успеха распространителей демонстрацию эффекта продукции на себе. Это в прямом смысле «торговля лицом», к которой компании приучают своих участников [Lan 2002; Gu 2004; Савельева 2011]. Аналогично мы можем полагать, что и истории исцеления являются атрибутом стратегии продаж товаров для здоровья. Однако появление таких историй нельзя сводить только к дисциплинарным корпоративным техникам. Ведь сами рядовые распространители далеко не всегда демонстрируют приверженность компании и соблюдение установленных ею правил, несмотря на специальные меры по укреплению лояльности. В рядах дистрибьюторов много перебежчиков, есть и прагматики, которые сотрудничают одновременно с несколькими фирмами, чтобы не быть в убытке. Можно поэтому предположить, что, помимо корпоративных норм и идеалов, важную роль в их работе играет собственная стратегия управления своим здоровьем. Своё нынешнее занятие они рассматривают как результат поиска оптимального варианта ЗОЖ. Об этом свидетельствует и то, что многие наши информанты-распространители в интервью демонстрировали практическую осведомлённость об иных, альтернативных, практиках поддержания здоровья (обращались ранее к целителям, увлекались авторскими «системами оздоровления организма», занимались выращиванием лекарственных трав или читали эзотерическую литературу).

Хотя прямые продажи в России в целом не запрещены, это занятие часто ассоциируется с неформальным сектором экономики. В первую очередь речь идёт о полуправовой предпринимательской деятельности [Радаев 1999]: ведение бизнеса без регистрации юрлица или ИП, уклонение от уплаты налогов. Представление наших информантов о критерии респектабельности их работы обычно выражалось в том, что «компания за нас выплачивает налоги» (мужчина, 50–60 лет, распространитель, Пермь). Однако в сегменте товаров для здоровья нелегальность деятельности ОПП обусловлена также спецификой регулирования медицинской сферы. Здесь действуют ограничения на рекламу и места продажи. Если продукция рекламируется как лечебная, она должна быть зарегистрирована в качестве лекарственных средств или медицинских изделий, в противном случае реклама квалифицируется как недобросовестная. Неправомерной, с точки зрения Роспотребнадзора, является продажа БАД вне специализированных точек стационарной торговли и в онлайн-магазинах. С 2015 г. в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 05 мая 2015 года №5 схожий запрет действует и в отношении

¹² Здесь и далее под директором офиса подразумевается руководитель торговой точки или дилерского центра ОПП товаров для здоровья, находящийся на более высокой ступени сетевой иерархии, чем рядовые распространители.

медицинских изделий. Таким образом, многие ситуации в работе распространителей товаров для здоровья часто могут быть расценены как административные правонарушения.

В целом, несмотря на то что сетевой маркетинг товаров для здоровья в России не является массовой практикой, он демонстрирует живучесть в неблагоприятных условиях, к которым мы можем отнести негативный имидж в общественном сознании, невысокие доходы распространителей и теневой характер продаж. В отличие от многих других стран, ключевыми игроками в этом сегменте прямых продаж являются отечественные компании, заимствовавшие у глобальных корпораций техники продвижения товаров и формирования сетей, а также неолиберальные идеи свободного предпринимательства по принципу «сам себе хозяин» и персональной ответственности человека за своё здоровье.

Практики замещения здравоохранения в деятельности ОПП

В активности организаций прямых продаж, которая позволяет их рассматривать как неформальных провайдеров здравоохранения, можно выделить несколько направлений.

Первое — поставка товаров, которые продавец при взаимодействии с покупателем наделяет медицинскими свойствами. Компания-производитель как отдельное юридическое лицо не несёт ответственности за действия независимых распространителей, что является мощным стимулом к медикализации товаров на этапе продажи. Основатели брендов ОПП могут официально заявлять об исключительно профилактической функции их продукции («улучшение самочувствия», «восполнение баланса необходимых микроэлементов» и т. д.). Но дистрибьюторы используют более успешную стратегию продаж — прямую конкуренцию с официальной медициной или имитацию под неё. В результате продукция, регистрируемая как пищевые драже и косметические средства наружного применения, превращается в «препараты мёда» и «целебные бальзамы». Атрибутом медикализации выступают «схемы лечения» — расписания приёма и (или) использования товаров в определённых дозах и комбинациях, для борьбы с конкретными заболеваниями, от простуды до диабета и рака. Такие схемы могут быть как частью экспертного знания, которое компания передаёт своим участникам (например, в виде специальных брошюр и методичек), так и ноу-хау отдельных распространителей. Наконец, некоторые устройства (домашние физиотерапевтические аппараты и проч.), распространяемые с помощью сетевого маркетинга, зарегистрированы как медицинская техника и потому рекламируются как медицинское оборудование, «рекомендованное к применению Минздравом России».

Такая метаморфоза товара не является ни российской спецификой, ни даже особенностью развивающихся стран. Питер Кан на примере работы компании «Омнилайф» (Omnilife) в США описывал медикализацию продукции, которая и стала причиной коммерческого успеха ОПП. Данная организация активно развивалась в Техасе и пограничной с Мексикой зоне благодаря нелегальным мигрантам, которым была недоступна медицинская страховка. Хотя сама компания предостерегала от использования её продуктов как лекарств, многие дистрибьюторы впервые узнавали об «Омнилайфе» в процессе поиска средства от определённого физического или психического заболевания. Общеукрепляющая продукция превращалась в «альтернативу неопределённости» официальной медицины [Cahn 2009: 292]. Ставку на пищевые добавки как успешное средство завоевания рынка даже в беднейших сельских регионах мира делают и представители глобальной фармацевтической индустрии [Street 2015].

Второе направление — проведение собственной диагностики патологий организма, на основании которой клиенту рекомендуются продукты компании, обычно биологически активные добавки. Это те или иные варианты «компьютерной диагностики всего организма», проводимой с помощью специального устройства, которым чаще всего является подключённый к компьютеру аппарат, «считывающий» состояние всех внутренних органов и систем организма с биологически активных точек на руке.

Встречаются также устройства для измерения энергетического поля, диагностика «по капельке крови под микроскопом» и др. Провести такое обследование можно и независимо от подбора добавок, на платной основе (в момент полевых работ стоимость такого обследования составляла 200–2000 руб.). Существует практика сотрудничества между дистрибьюторами ОПП разных типов: распространители диагностических и терапевтических аппаратов поставляют оборудование продавцам БАД или сами, проводя диагностику, назначают затем клиенту добавки дружественных фирм. В целом такая диагностика распространена постольку, поскольку убеждает покупателя в наличии проблем со здоровьем, даёт возможность подчеркнуть индивидуальность подбора продукции, в отличие от аптечных продаж тех же добавок, и продемонстрировать результативность уже пройденных «схем лечения»¹³.

Закономерный следующий шаг — медицинские экспертные консультации. В роли консультантов организаций прямых продаж часто выступают приглашённые профессиональные медики. За гонорар они выступают с лекциями для потенциальных покупателей, проводят в дилерских центрах диагностику и назначают по её результатам продукцию ОПП, обучают рядовых распространителей.

Консультантами могут быть не только медики, но и распространители без медицинского образования, считающие себя компетентными, поскольку «собаку на этом съели». ОПП предлагают своим участникам возможности получить специализированное знание о причинах болезней и способах борьбы с ними (регулярные «учёбы» и «курсы повышения квалификации», «лекции академиков и разработчиков», публикации с результатами медицинских исследований, демонстрационные пособия, которые дистрибьютор обычно покупает за отдельную плату):

Вот у нас: я езжу на медицинские конференции, слушаю, например, академика Тутольяна из НИИ питания РАМН, он говорит о том, что у нас сейчас без добавок, без нутрицевтиков абсолютно не будет жизнь существовать. Я с 2003 года на них езжу два раза в год, весной и осенью (женщина, 30–40 лет, директор офиса, средний город).

Семинары были и в Москве, и в Питере, и в Киеве. Потому что, как правило, слушаем мы не каких-то бабушек из деревни, а академиков. Они все люди занятые. Они работают с приборами, но им некогда доносить до рядового человека информацию. Поэтому они встречаются с нами, говорят, если у них есть какая-то разработка (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

В итоге распространитель становится для своих знакомых постоянным экспертом, консультантом по медицинским вопросам, к которому обращаются точно так же, как к провизору или врачу, в случае плохого самочувствия:

Все мои знакомые знают про мою продукцию, приходят, говорят, мол, кашель, температура у ребёнка, из носа бежит, выпиши что-нибудь. Я им даю 10 капсул одного средства и 10 капсул другого. И температура прошла, и кашель прошёл, и всего 160 рублей (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

Вот у меня вчера пришла знакомая, она недавно похоронила мужа, плохо себя чувствует. Голову понесло, она легла, и я ей восстанавливала биополе: в ноги положила активатор, а на седьмой шейный позвонок — нейтрализатор (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

Ещё одно направление функциональной замены здравоохранения в сетевом маркетинге — создание

¹³ Активные потребители регулярно проходят «обследования» в офисе своей компании: «Продукт начинает работать через 90 дней, то есть через три месяца. Как померить результат здоровья? Я сама уже раз 13 делала диагностику» (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

собственной лечебной инфраструктуры в населённом пункте. В сфере прямых продаж дорогостоящих устройств наружного применения распространён формат «оздоровительных сеансов», в ходе которых любой посетитель бесплатно или за небольшую плату (50–100 руб.) использует это оборудование. Во время наших полевых работ в Прикамье одна компания особенно активно использовала такой вариант взаимодействия с покупателями, открывая практически в каждом более-менее крупном населённом пункте «демонстрационные залы массажного оборудования». В России сегодня у неё много последователей. Примечательно, что для местных жителей, в основном для пожилых людей, такие залы становятся местом регулярного посещения. Посетители рассматривают такие залы не как рекламную площадку, а как непосредственную замену физиотерапевтического кабинета в обычной поликлинике:

У нас старушка проходила целый год, ей нравится (женщина, 30–40 лет, местная жительница, средний город).

У нас зимой очереди по часу стоят (женщина, 40–50 лет, директор офиса, средний город).

Более полноценный вариант лечебной инфраструктуры, полностью платный — клиники альтернативной медицины или оздоровительные центры, созданные отдельными распространителями¹⁴. Услуги КАМ и торговля товарами для здоровья хорошо сочетаются в индивидуальной профессиональной траектории медиков, разочаровавшихся в официальной медицине. Такие клиники, имеющие статус медицинских организаций, помимо диагностики организма и подбора продукции сетевой компании, предоставляют услуги массажа, гирудотерапии, остеопатии, гомеопатии. Рядовые участники ОПП становятся и постоянными клиентами медицинского центра.

Наконец, к здравоохранительным функциям ОПП следует отнести и распространение информации о здоровье и самолечении. В своей рекламной активности ОПП подменяют профилактическую работу медицинских учреждений. Если отвлечься от содержания предоставляемой ими информации, то можно сказать, что, по сути, они выступают одним из главных пропагандистов здорового образа жизни (ЗОЖ) в стране. В качестве первого шага завоевания потенциальных клиентов они обращают внимание на его состояние здоровья. Рассказ о причинах болезней современного человека является обязательной частью презентации товара. Часто встречается такой формат, как лекции о здоровом образе жизни или о питании для населения, которые может читать приглашённый врач. Помимо этого, в ОПП распространены коллективные досуговые мероприятия, также пронизанные идеями приобщения к ЗОЖ. В числе таких мероприятий — организуемые дистрибьюторами в отдельных населённых пунктах совместные чаепития и выезды на природу, а также общероссийские корпоративные акции («фестивали здоровья» и т. п.).

Крупные организации прямых продаж выпускают печатную продукцию о здоровье (книги, брошюры, буклеты, а также собственные газеты и журналы), в которой пропагандируются оздоровительные учения, разработанные их лидерами. Многие такие издания зарегистрированы в качестве СМИ и могут иметь значительные тиражи (до 200 тыс. экземпляров). Обычно они распространяются бесплатно, их основная читательская аудитория — сами независимые распространители. Контент этой корпоративной прессы схож с обычной периодикой о здоровье, которая содержит просветительские заметки врачей, практические советы по лечению, но также включает рекламу продукции, истории успеха и новости компании.

¹⁴ Помимо небольших медицинских или оздоровительных центров, созданных дистрибьюторами самостоятельно, клиники могут открываться и основателями ОПП, быть частью их бизнес-империи. Так, в Прикамье компания «Тенториум» на базе бывшей муниципальной водогрязелечебницы создала собственный санаторий (ООО «Курорт “ТЕНТОРИУМ SPA”»).

Итак, мы видим, что организации прямых продаж представляют собой нечто гораздо большее, чем просто поставщиков товаров для здоровья, поскольку стремятся выстраивать цельную систему поддержания здоровья, функционально замещающую официальное здравоохранение. Непосредственно к торговле добавляются опции диагностики, консультаций, физиотерапевтических и иных медицинских услуг, просвещения и пропаганды здорового образа жизни. Инициированные компаниями маркетинговые стратегии воплощаются в личном опыте независимых распространителей и приобретают дополнительное, может быть, более важное для самих рядовых дистрибьюторов значение.

Между биомедициной и альтернативными практиками: идейные основания имитации здравоохранения

Как видят своё место в противостоянии между биомедициной и альтернативной медициной участники сетевого маркетинга товаров для здоровья? При ответе на этот вопрос мы ориентируемся на материалы интервью с ними, учитывая высокую вероятность того, что вместо личного мнения информанты предлагали нам собственное понимание корпоративной идеологии своих компаний. Иными словами, в этом разделе дан срез рекламного позиционирования ОПП, адаптированного к мировоззрению рядовых дистрибьюторов.

В этом позиционировании делается ставка на недостатки официальной системы здравоохранения и биомедицины: токсичность и дороговизна фармацевтических средств, невозможность справиться с неизлечимыми болезнями, невнимание врачей к пациенту, слабая профилактическая работа с населением. Именно эти недостатки, по мнению участников сетевого маркетинга, и обуславливают саму необходимость их деятельности:

Вообще, чем хорош этот продукт? Здесь совершенно нельзя передозировать. В традиционной (Конвенциональной. — Авторы.) медицине страшно передозировать — тогда человек вместо помощи получает проблемы (женщина, около 50 лет, распространитель, Пермь).

Вот в больницу придёшь, один орган лечишь, другому вредишь. В больнице ведь практически не разговаривают на тему здоровья всего организма, да ведь? А тут тебя всю просматривают, назначают лечение именно по пропорции, то есть сначала очищение организма, а потом уже лечение всех органов по порядку: и печень, и почки. То есть здесь идёт порядок такой, какой полагается идти, чтобы человек вылез из больницы (женщина, 40–50 лет, распространитель, районный центр).

Интервьюер. Для кого предназначены ваши товары? Кто их основной потребитель, какая группа населения?

Информант. Для всех. Люди ведь недовольны, как сейчас работает медицина, поэтому данная продукция лишена этих недостатков и предназначена для всех (мужчина, около 60 лет, директор офиса, Пермь).

Фирме уже 25 лет, создатели компании <...> родом <...> из Башкирии. Они искали альтернативу медицинскому лечению, потому что у них у дочери был снижен иммунитет, она постоянно болела (женщина, 50–60 лет, распространитель, средний город).

Упомянутые ранее истории исцеления, звучавшие в интервью, также были призваны подчеркнуть неэффективность официального здравоохранения, которое не справилось с болезнью информанта. Этой цели служили и заверения в том, что в настоящий момент благодаря продукции ОПП распространитель практически не обращается в больницы и аптеки:

Я даже не знаю, где у меня медицинская карточка, в аптеки тоже практически не хожу (мужчина, около 60 лет, директор офиса, Пермь).<...> В аптеку за бинтом ходим. Я даже домашних животных уже БАДами лечу (мужчина, около 50 лет, распространитель, районный центр).

И вот уже шестой год использую эти портативные приборы. Как результат, я не создаю очередей в больницах, в аптеки уже не хожу (мужчина, около 60 лет, распространитель, Пермь).

Закономерно, что идеи комплементарной и альтернативной медицины (биологически активные точки, структурированная вода, биополе, паразитическая природа болезней и проч.) обычно присутствуют в учениях о здоровье и методиках, разработанных основателями ОПП, и проявляются в практике сотрудничества дистрибьюторов со специалистами КАМ.

В то же время структурным элементом позиционирования ОПП является демонстрация родства с институтами биомедицины и интеграции в официальную систему здравоохранения. Распространители подчёркивали, что их миссия — «оздоравливать нацию», что они работают совместно с медицинскими учреждениями на благо здоровья:

<...> Мы говорим, что наши корректоры не заменяют медицину, а помогают ей, дополняют её (мужчина, 60 лет, директор офиса, Пермь).

Мы занимаемся профилактикой, а медицина — лечением. <...> Чтобы каждая семья могла отвечать за своё здоровье и передавала знание о здоровье, как раньше было. А медицина уже в крайнем случае, если что-то случится. Всё идёт из семьи — и питание, и образ жизни, и образ мыслей (женщина, 40–50 лет, распространитель, средний город).

Нередко сетевики апеллируют к здравоохранительной политике государства, задачи которой они выполняют. Мы встречали логотип приоритетного национального проекта «Здоровье» в их рекламе, слышали ссылки на правительственные программы и решения по здоровому питанию и т. п.

Мы выполняем правительственную программу по селенизации населения 1998 года. Это так же как йодирование соли, фторирование зубной пасты, потом витамины, микроэлементы, это тоже правительственная программа, мы тоже её выполняем... (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

Помимо функциональной имитации медицинских институтов, ОПП копируют медицинское научное знание. В презентации товаров царит биомедицинский дискурс, который призван подчеркнуть сходство с конвенциональной медициной. Распространители рассуждают о клеточном строении и системах человеческого организма, ссылаются на научно-технические разработки, патенты и докторские степени создателей своих компаний, делают акцент на «научоёмкости» продукции, как они её понимают:

В советское время все эти разработки были спрятаны под сукном (мужчина, около 50 лет, распространитель, районный центр).

Фирма в России работает 11 лет, президент (Называет ФИО. — Авторы.). У него сначала не было денег, он раздавал патенты, потом он получил несколько тысяч наград и разработал ультразвуковое оборудование (женщина, 50–60 лет, распространитель, средний город).

Однако демонстрируемый уровень базовых естественно-научных знаний дистрибьюторов позволяет оценивать этот дискурс как псевдонаучный:

Да, считается, что каждая клетка издаёт звук на определённых частотах, и если подключить её к специальному аппарату, то клеточка поёт. После УЗИ она хрипит на одной ноте (женщина, 60–70 лет, распространитель, средний город).

Вот такой согревающий мат стоит около 30 тысяч, но это разовое вложение. Температура здесь очень высокая, так прижигает все болячки, всех паразитов, что даже рак не заведётся (женщина, 50–60 лет, распространитель, средний город).

Корректор — это такая уникальная вещь, которая помогает правильно работать клеточке человека, напомнить ей, как это нужно делать. <...> Есть пластинка исцеления, помогает разрешать человеку проблемы вплоть до онкологических ситуаций (мужчина, 60 лет, директор офиса, Пермь).

Мимикрия ОПП под институт здравоохранения усиливается тогда, когда к продвижению товаров привлекаются медицинские работники в качестве распространителей, торгующих во время приёма своих пациентов, либо в роли внешних консультантов, проводящих диагностику или читающих просветительские лекции. Крупные организации прямых продаж также создают собственную инфраструктуру, имитирующую институциональную среду передачи медицинского научного знания. Это курсы обучения для медицинских работников и простых распространителей, по итогам которых присваиваются звания и специальности, отсутствующие в официальном списке врачебных специальностей («нутрициолог», «Дэнс-терапевт»)¹⁵; свои научные конференции; медицинские подразделения, которые проводят клинические исследования продукции.

В целом в идейном позиционировании ОПП товаров для здоровья неплохо уживаются две противоположные стратегии — противопоставление официальной системе здравоохранения и презентация своей деятельности как составной части национальной здравоохранительной политики. Распространители рассуждают одновременно о неэффективности таблеток и о лояльности биомедицинской модели здоровья; подчёркивают, что их функция строго профилактическая, и тут же приводят примеры исцеления своей продукцией онкологических больных, от которых отказались врачи. В одном и том же интервью информант мог говорить о том, как плохо работает современная медицина, и о том, что компании прямых продаж ни в коем случае не претендуют на решение медицинских задач. Несмотря на использование идей, которые конвенциональная медицина относит к КАМ, в своей функциональной имитации здравоохранения ОПП делают акцент на родстве с этой первой, создавая собственную инфраструктуру передачи биомедицинского знания.

Заключение: возможные объяснения «медицинской мимикрии»

Мы видим, что участники сетевого маркетинга товаров для здоровья соответствуют общим чертам неформальных провайдеров здравоохранения, примеряя на себя роль медицинского эксперта и следуя ей в своей работе, но не имея на это разрешения от государства [Cross, MacGregor 2009]. В организациях прямых продаж не только происходит медиализация продукции. Собственно торговля «обрастает» здесь диагностикой организма, медицинскими экспертными консультациями, услугами КАМ, а также просветительской и пропагандистской работой в области здорового образа жизни. Эти дополнительные функции приобретают для рядовых дистрибьюторов не меньшую значимость, чем сами продажи.

¹⁵ Например, в сборнике материалов международного медицинского симпозиума, посвящённого семилетию корпорации «ДЭНАС МС», сообщалось: «Впервые в практике сетевых компаний корпорация “ДЭНАС МС” совместно с Международной академией фундаментального образования в рамках НИИ Конвексиальной медицины организовала обучение соискателей научно-квалификационной степени “Бакалавр традиционной медицины в области Дэнс-терапии”. В период с сентября по декабрь 2004 года проучена первая группа бакалавров» [Чернышёв 2005].

ОПП в своей имитации институтов здравоохранения формируют собственный штат экспертов в области здоровья, инфраструктуру передачи знания и даже медицинского обслуживания. При этом они относятся к тем неформальным провайдерам, кого нельзя однозначно причислить к агентам альтернативной медицины. Критика официальной медицины в этой среде сочетается с демонстрацией лояльности конвенциональной биомедицинской модели.

Организации прямых продаж в силу особенностей своей структуры и организации труда плохо поддаются статистическому изучению. По сути, внешние наблюдатели располагают лишь цифрами, предоставленными самими ОПП (их число, объёмы продаж и количество участников) и вызывающими сомнение, что объясняет доминирование этнографического метода в исследованиях их деятельности. Не претендуя на оценку масштабов этой сферы, мы тем не менее можем говорить о том, что сетевой маркетинг товаров для здоровья — не массовая, но устойчивая практика в современной России. Её присутствие наблюдается на уровне районных центров, она распространена в городах. Названия компаний и ассортимент продукции меняются, однако технологии продаж и функциональной замены здравоохранения воспроизводятся вновь и вновь. Ключевую роль в этом сегменте играют не зарубежные, а отечественные компании, поэтому распространённые интерпретации сетевого маркетинга товаров для здоровья в контексте глобального неолиберализма в этом случае могут применяться с оговорками.

Как можно объяснить эту мимикрию под систему здравоохранения? Сразу скажем, что ни одна из версий не кажется нам единственной и достоверной, если её применить к представленному эмпирическому материалу. В каждой из версий есть слабые стороны, и дальнейшая работа в этом направлении необходима для понимания устройства рынков «неформального здравоохранения».

Наиболее простой и очевидный подход — трактовать эту мимикрию исключительно как побочный эффект маркетинговых усилий по стимулированию продаж. Использование дополнительных услуг и опций для привлечения покупателя характерно для сферы прямых продаж в целом. Так, ОПП, торгующие косметикой, организуют в тех же целях бесплатные сеансы нанесения макияжа или уроки красоты, а коммивояжёры, продающие пылесосы, проводят демонстрационную чистку ковров в домах. Однако, как мы показали, для рядовых распространителей такие побочные услуги становятся существенными, поскольку формируют их личную инфраструктуру поддержания здоровья.

Также имитацию здравоохранения можно рассматривать как следствие особенностей взаимодействия ОПП со своими участниками. Как отмечает Дэмиен Дрони, транснациональные сетевые корпорации предоставляют дистрибьюторам возможность создать и укрепить свою репутацию как эксперта в сфере здравоохранения и в итоге повысить собственный социальный статус. Таким образом, ОПП интегрируются в местные социальные сети заботы о здоровье и завоёвывают локальный рынок [Drooney 2016]. Однако в России участие в сетевом маркетинге, особенно это касается товаров для здоровья, стигматизировано. Те возможности для повышения социального статуса, которые даёт дистрибьюторам превращение в консультанта по здоровью, нивелируются негативным отношением в обществе к распространению БАД и коммивояжёрам в целом, а также полулегальным характером их деятельности.

В рамках концепции институционального изоморфизма можно было бы взглянуть на «медицинскую мимикрию» организаций прямых продаж как на проявление подражательного изоморфизма. Если мы рассматриваем рынок товаров и услуг для здоровья как единое организационное поле, единую идентифицируемую сферу институциональной жизни, то логично предположить, что все организации будут моделировать себя по наиболее легитимным и успешным образцам, то есть равняться на профессиональные медицинские учреждения [Димаджио, Пауэлл 2010]. Аналогичным образом, например, подражательный изоморфизм определяет рынок частных услуг по уходу за детьми в России, где под давлением потребителя частные игроки добровольно заимствуют правила из государственного сектора

детских садов [Галиндабаева 2010]. Однако эта логика рушится, если принять во внимание, что базовая задача таких организаций — продажа товаров, а не лечебно-диагностические услуги. Для успеха им было бы целесообразнее подстраиваться под правила доминирующего игрока в сфере розничной торговли товарами для здоровья — аптечных организаций, а не медицинских центров.

Наконец, имитация здравоохранения может быть закономерным результатом специфики типа предпринимательской организации, который представляют ОПП. Характерная для них экспансия в private сферы жизни (работа и досуг перемешаны) включает экспансию и в такую сферу, как забота о здоровье. Их сходство с общественными и религиозными объединениями и проявляется в том, что они образуют для своих членов собственную систему поддержания здоровья, которая стремится к замкнутости и автономности. Дополнительные здравоохранительные опции, предназначенные на первый взгляд для привлечения потенциальных покупателей, одновременно удерживают рядовых участников сети. ОПП предлагают своим постоянным распространителям инфраструктуру и идеи, соответствующие их стратегиям управления здоровьем. Эти организации являются неформальными провайдерами здравоохранения прежде всего для своих дистрибьюторов.

Так или иначе, очевидно, что сетевой маркетинг товаров для здоровья представляет собой интересный феномен как для экономической социологии и социологии организаций, так и для медицинской антропологии. Обращение же именно к российским данным в сравнительной перспективе предоставляет возможность для расширения понимания деятельности неформальных провайдеров здравоохранения, избегая упрощённой аналитической дихотомии глобального Севера и Юга.

Приложение

Таблица II

Характеристики информантов — дистрибьюторов организаций прямых продаж

№ п/п	Пол	Возраст (лет)	Положение в ОПП и (или) иная деятельность	Тип ОПП*	Населённый пункт	Место интервью
<i>Полуструктурированные интервью</i>						
1	Ж	50–60	Распространитель	1	Пермь	Дома у информанта
2	Ж	50–60	«Серебряный директор» и владелец клиники КАМ	1	Средний город	Клиника КАМ, находится в жилом многоэтажном доме
3	Ж	60–70	Распространитель	1	Средний город	Временная торговая точка в библиотеке
4	Ж	50–60	Директор офиса	1	Средний город	Офис-склад компании в бизнес-центре
5	Ж	30–40	Распространитель и продавец товаров широкого потребления	1	Средний город	Выездная точка торговли на рынке в районном центре
6	М	Около 50	Распространитель и владелец магазина товаров широкого потребления	1	Районный центр	Стационарная точка торговли (магазин) на рынке
7	Ж	40–50	Распространитель и владелец магазина эзотерических товаров	2	Районный центр	Стационарная точка торговли (магазин эзотерических товаров)

Таблица II. Окончание

№ п/п	Пол	Возраст (лет)	Положение в ОПП и (или) иная деятельность	Тип ОПП*	Населённый пункт	Место интервью
8	Ж	50–60	Распространитель и администратор зала	2	Средний город	Демонстрационный зал в ДК
9	Ж	Около 60	Директор офиса	1	Средний город	Офис-склад компании в бизнес-центре
10	Ж	60–70	Распространитель	2	Средний город	Офис компании в бизнес-центре
11	Ж	Около 50	Распространитель	1	Средний город	Лекция о ЗОЖ, в офисе другой ОПП
12	Ж	40–50	Директор офиса	1	Средний город	Офис-склад компании в бизнес-центре
13	Ж	30–40	«Серебряный директор»	1	Средний город	Офис компании в бизнес-центре
14	Ж	Около 60	Распространитель	1	Средний город	Офис компании в бизнес-центре
15	М	Около 60	Распространитель	2	Пермь	Ярмарка товаров для ЗОЖ
16	М	60	Директор офиса	2	Пермь	Офис компании в бизнес-центре
17	М	Около 60	Директор офиса	1	Пермь	Офис компании в бизнес-центре
18	Ж	50–60	Директор офиса / Директор клиники КАМ	1	Пермь	Офис компании / клиника КАМ
<i>Неформальные беседы</i>						
1	Ж	30–40	Распространитель	1	Средний город	Стационарная точка торговли в торговом центре
2	М	50–60	Распространитель	1	Средний город	Выездная точка торговли на рынке в районном центре
3	Ж	Около 50	Директор регионального представительства	1	Пермь	Выездная точка торговли в санаторно-курортном учреждении
4	Ж	50–60	Распространитель	1	Пермь	Ярмарка товаров ЗОЖ
5	Ж	30–40	Распространитель	1	Пермь	Стационарная точка торговли в торговом центре
6	Ж	50–60	Распространитель	2	Пермь	Стационарная точка торговли в торговом центре
7	М	20–30	Распространитель и администратор зала	2	Средний город	Демонстрационный зал в ДК
8	М	60–70	Директор офиса и владелец клиники КАМ	2	Пермь	Клиника КАМ
9	Ж	30–40	Распространитель и администратор в клинике КАМ	1	Пермь	Клиника КАМ
10	Ж	40–50	Распространитель	1	Пермь	Выездная точка торговли в ДК

Примечание:

* Тип ОПП определен в зависимости от основного типа продукции: 1 — пищевые добавки; 2 — портативные аппараты и иные устройства наружного применения.

Литература

- Галиндабаева В. В. 2010. Институты и их роль в снижении неопределённости на рынке услуг по уходу за детьми. *Экономическая социология*. 11 (5): 108–122. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-5.html>
- Димаджио П., Пауэлл У. В. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях (перевод Г. Б. Юдина). *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1.html>
- Документы международной научно-практической конференции «Тоталитарные секты и демократическое государство»* (9–11 ноября 2004 г., г. Новосибирск). 2004. Центр религиоведческих исследований во имя священномученика Иринея Лионского. URL: <http://iriney.ru/main/dokumenty/dokumenty-mezhdunarodnoj-nauchno-pra.html>
- Зуева Д. С. 2005. Сетевой маркетинг как нетрадиционная форма хозяйственной деятельности. *Экономическая социология*. 6 (4): 67–92. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2005-6-4.html>
- Камушкина Л. В. 2003. Об адаптационных возможностях населения в системе сетевого маркетинга. *Социологические исследования*. 11: 142–145.
- Крашенинникова Ю. А. 2015. «Неформальное здравоохранение» в современной России и факторы его развития (по материалам пилотного исследования). *Мир России. Социология. Этнология*. 24 (4): 99–122.
- Крашенинникова Ю. А. 2016. *Неформальное здравоохранение. Социографические очерки*. М.: Страна Оз.
- Прямые продажи: по ту сторону кризиса*. 2011. Ассоциация прямых продаж (Россия). URL: <http://www.rdsa.ru/smi/320/322>
- Прямые продажи: рост продолжается*. 2014. Ассоциация прямых продаж (Россия). URL: <http://www.rdsa.ru/news/56/385>
- Радаев В. В. 1999. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики. В сб.: Шанин Т. (ред.) *Неформальная экономика. Россия и мир*. М.: Логос; 35–60.
- Савельева Н. 2011. «Входя в лифт своего дома, я уже чувствую себя на работе». Границы между работой и не-работой в сетевом маркетинге. *Laboratorium*. 2: 26–47.
- Савельева Н. В. 2013. Корпоративная культура, стигматизация и карьеры дистрибьюторов в организациях прямых продаж в России. *Мониторинг общественного мнения*. 1 (113): 114–126.
- Савельева Н. В. 2015. Сетевой маркетинг: прекарный труд и организации-паразиты. *Журнал исследований социальной политики*. 13 (1): 65–80.
- Сафонова Т. А. 2007. *Социологический анализ социальных практик многоуровневого маркетинга*. Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата социологических наук. Нижний Новгород.

- Сетевые компании и компании прямых продаж в России. Сводная таблица. 2012. *SINAMATI. Сетевой маркетинг и прямые продажи*. Специальный выпуск: сетевой маркетинг в России — 20 лет; 43–50.
- Система поддержания здоровья в современной России*. 2012. Сб. статей и материалов полевых исследований (под ред. И. В. Кошкаровой). М.: Страна Оз.
- Стабильность в период кризиса*. 2015. Ассоциация прямых продаж (Россия) URL: <http://www.rdsa.ru/news/56/401>
- Чернышёв В. В. 2005. Итоги 7-летней работы и перспективы развития медицинского центра корпорации «ДЭНАС МС». *Динамическая электронейростимуляция. Новый виток спирали познания*. Сб. материалов междунар. мед. симпозиума, посвящён. 7-летию корпорации «ДЭНАС МС». Екатеринбург. URL: <http://www.diadens.ru/medicine/article/a081>
- Biggart N. W. 1989. *Charismatic capitalism: Direct selling organizations in America*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bloom G. et al. 2011. Making Health Markets Work Better for Poor People: The Case of Informal Providers. *Health Policy and Planning*; 26: i45–i52.
- Bone J. 2006. ‘The Longest Day’: ‘Flexible’ Contracts, Performance-Related Pay and Risk Shifting in the UK Direct Selling Sector. *Work, Employment & Society*. 20 (1): 109–127.
- Brodie S., Stanworth J., Wotruba T. 2002. Comparisons of Salespeople in Multilevel vs. Single Level Direct Selling Organizations. *The Journal of Personal Selling and Sales Management*. 22 (2): 67–75.
- Cahn P. S. 2006. Building Down and Dreaming Up. *American Ethnologist*. 33: 126–142.
- Cahn P. S. 2008. Consuming Class: Multilevel Marketers in Neoliberal Mexico. *Cultural Anthropology*. 23: 429–452.
- Cahn P. S. 2009. Using and Sharing: Direct Selling in the Borderlands. In: McCrossen A. (ed.) *Land of Necessity: Consumer Culture in the United States–Mexico Borderlands*. Durham, NC: Duke University Press; 274–297.
- Casanova E. 2011. *Making Up the Difference Women, Beauty, and Direct Selling in Ecuador*. Austin, TX: University of Texas Press.
- Chan R. Y. K. 1999. At the Crossroads of Distribution Reform: China’s Recent Ban on Direct Selling. *Business Horizons*. September–October: 41–46.
- Cross J., MacGregor H., 2009. *Who Are ‘Informal Health Providers’ and What Do They Do? Perspectives from Medical Anthropology*. IDS Working Paper 334. Institute of Development Studies; 23.
- Desclaux A. 2016. Cosmopolitan Phytoremedies in Senegal. In: Manderson L., Cartwright E., Hardon A. (eds) *The Routledge Handbook of Medical Anthropology*. London: Routledge; 227–235.
- Droney D. 2016. Networking Health: Multi-Level Marketing of Health Products in Ghana. *Anthropology & Medicine*. 23 (1): 1–13.

- Global Direct Selling — 2014*. 2015. World Federation of Direct Selling Associations. URL: <http://wfdsa.org/initiatives-and-resources/publications>
- Global Sales by Product Category — 2014*. 2015. World Federation of Direct Selling Associations. URL: <http://wfdsa.org/initiatives-and-resources/publications>
- Gu C.-J. 2004. Disciplined Bodies in Direct Selling. In: Jordan D. K., Morris A. D., Moskowitz M. L. (eds) *The Minor Arts of Daily Life: Popular Culture in Taiwan*. Honolulu, HI: University of Hawai'i Press; 150–174.
- Ionescu-Tugui R. 2012. Love, Support and Kindness for All: Medical Subjectivities in a Health Care Direct Selling Company. *Analele Universității din Oradea. Relații Internationale și Studii Europene (RISE)*. IV: 89–96.
- Lamoreaux T. 2013. *Home is Where the Work is Women, Direct Sales, and Technologies of Gender*. Doctoral dissertation; Arizona State University.
- Lan P. C. 2002. Networking Capitalism: Network Construction and Control Effects in Direct Selling. *The Sociological Quarterly*. 43 (2): 165–184.
- Oriflame Annual Report 2014*. 2015 URL: <http://investors.oriflame.com/files/press/oriflame/201504154873-2.pdf>
- Palmisano S., Pannofino N. 2013. It Isn't Just about the Money: The Implicit Religion of Amway Corporation. *Implicit Religion*, 16 (1). URL: <https://journals.equinoxpub.com/index.php/IR/article/view/17168>
- Peterson R. A., Wotruba T. R. 1996. What Is Direct Selling? — Definition, Perspectives, and Research Agenda. *Journal of Personal Selling & Sales Management*. 16 (4): 1–16.
- Peven D. E. 1968. The Use of Religious Revival Techniques to Indoctrinate Personnel: The Home-Party Sales Organizations. *The Sociological Quarterly*. 9 (1): 97–106.
- Street A. 2015. Food as Pharma: Marketing Nutraceuticals to India's Rural Poor. *Critical Public Health*. 25 (3): 361–372.
- Sudhinaraset M. et al. 2013. What is the Role of Informal Healthcare Providers in Developing Countries? A Systematic Review. *PloS One*. 8 (2): e54978.
- Vander Nat P. J., Keep W. W. 2002. Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes. *Journal of Public Policy & Marketing*. 21 (1): 139–151.
- WFDSA Annual Report 2015*. World Federation of Direct Selling Associations. URL: www.wfdsa.org/.../annual-report-2015.pdf
- Zúñiga G. 2015. New Age in Network Marketing Organizations. In: Gooren H. (ed.) *Encyclopedia of Latin American Religions*. Basel, Switzerland: Springer International Publishing AG; 1–3.

BEYOND BORDERS

Yulia Krasheninnikova, Olga Makarova

Direct Selling Organizations as Informal Healthcare Providers in Russia

KRASHENINNIKOVA, Yulia — Expert, Laboratory for Local Administration, Higher School of Economics; Associate Professor, Department of Management, Higher School of Economics (HSE Campus in Perm). Candidate of Sciences (PhD) in History. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: decrua@gmail.com

MAKAROVA, Olga — Graduate of Faculty of Economics, Higher School of Economics (HSE Campus in Perm). Address: 48/1 Sibirskaya str., Perm, 614045, Russian Federation.

Email: makarovaolm@gmail.com

complementary and alternative medicine services, as well as education and promotion of healthy lifestyles. The salespeople's self-presentation is ambiguous: They criticize official healthcare but demonstrate loyalty to the conventional biomedical model at the same time.

This medical mimicry can be considered the side effect of marketing efforts to stimulate sales, the result of the DSOs' policy to attract salespeople, the manifestation of mimetic isomorphism, and the result of the organizational specificity of DSOs, that is, expansion in the private sphere of members' lives, including healthcare. In our opinion, none of these reasons is an acceptable explanation, and further work in this direction is necessary to understand informal healthcare markets.

Keywords: informal healthcare providers; multi-level marketing (MLM); network marketing; direct selling organization (DSO); biomedicine; complementary and alternative medicine; dietary supplements; health products.

Acknowledgements

The paper was prepared on the data of the research project *The Economics of "Informal Healthcare" in Modern Russia* (2013–2014) supported by the Khamovniki Foundation for Social Research. The authors would like to thank all members of research team who participated with us in the fieldwork: A. Maslennikov, M. Okuneva, M. Tsevileva, A. Yagudina, S. Subbotin, D. Syuzev, N. Oparin, E. Shuraleva, A. Shavrin, A. Kolonuto, and dr. E. Zueva, head of the master's programme in Public Administration, HSE Campus in Perm.

Abstract

This article analyzes how and why direct selling organizations (DSOs), or network companies, or multi-level marketing (MLM) companies can be counted among informal healthcare providers. The paper is based on the results of a qualitative field study conducted in 2013 in the Perm region as part of a larger project on the description of informal healthcare in Russia. The authors used semi-structured interviews with salespeople and observations of their workplaces, as well as interviews with doctors and local residents.

Although network marketing of health products in Russia is not widely practiced, it demonstrates vitality in adverse conditions. Unlike many other countries, Russia's main players are domestic companies that have successfully mastered imported direct selling technologies. The research reveals that these DSOs mimic healthcare institutions by not only medicalizing their products but also providing participants a diagnosis, medical advice,

References

- Biggart N. W. (1989) *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bloom G., Standing H., Lucas H., Bhuiya A., Oladepo O., Peters D. H. (2011) Making Health Markets Work Better for Poor People: The Case of Informal Providers. *Health Policy and Planning*, no 26, pp. i45–i52.
- Bone J. (2006) “The Longest Day”: “Flexible” Contracts, Performance-Related Pay and Risk Shifting in the UK Direct Selling Sector. *Work, Employment & Society*, vol. 20, no 1, pp. 109–127.
- Brodie S., Stanworth J., Wotruba T. (2002) Comparisons of Salespeople in Multilevel vs. Single Level Direct Selling Organizations. *The Journal of Personal Selling and Sales Management*, vol. 22, no 2, pp. 67–75.
- Cahn P. S. (2006) Building Down and Dreaming Up. *American Ethnologist*, vol. 33, pp. 126–142.
- Cahn P. S. (2008) Consuming Class: Multilevel Marketers in Neoliberal Mexico. *Cultural Anthropology*, vol. 23, pp. 429–452.
- Cahn P. S. (2009) Using and Sharing: Direct Selling in the Borderlands. *Land of Necessity: Consumer Culture in the United States–Mexico Borderlands* (ed. A. McCrossen), Durham, NC: Duke University Press; pp. 274–297.
- Casanova E. (2011) *Making Up the Difference Women, Beauty, and Direct Selling in Ecuador*, Austin, TX: University of Texas Press.
- Chan R. Y. K. (1999) At the Crossroads of Distribution Reform: China’s Recent Ban on Direct Selling. *Business Horizons*. September–October, pp. 41–46.
- Chernyshev V. (2005) Itogi 7-letney raboty i perspektivy razvitiya meditsinskogo tsentra korporatsii “DENAS MS” [The Results of 7 Years of Work and Development Prospects of the Medical Center of the Corporation “DENAS MS”]. Proceedings of the *Dinamicheskaya elektroneystimulyatsiya. Novyy vitok spirali poznaniya* [Dynamic Electroneurostimulation. A New Round of the Spiral of Knowledge], Ekaterinburg. Available at: <http://www.diadens.ru/medicine/article/a081> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Cross J., MacGregor H. (2009) *Who Are “Informal Health Providers” and What Do They Do? Perspectives from Medical Anthropology*. IDS Working Paper 334. Institute of Development Studies.
- Desclaux A. (2016) Cosmopolitan Phytoremedies in Senegal. *The Routledge Handbook of Medical Anthropology* (eds. L. Manderson, E. Cartwright, A. Hardon), London: Routledge, pp. 227–235.
- DiMaggio P., Powell W. W. (2010) Novyy vzglyad na “zheleznuyu kletku”: institutsional’nyy izomorfizm i kollektivnaya ratsional’nost’ v organizatsionnykh polyakh [The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields (transl. by G. Yudin)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 1, pp. 34–56. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1.html> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Dokumenty mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii “Totalitarnye sekty i demokraticeskoe gosudarstvo”* [Documents of the International Scientific-Practical Conference “Totalitarian Sects and Demo-

- cratic State” (November 9–11, 2004, Novosibirsk, Russia). Available at: <http://iriney.ru/main/dokumentyi/dokumentyi-mezhdunarodnoj-nauchno-pra.html> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Droney D. (2016) Networking Health: Multi-Level Marketing of Health Products in Ghana. *Anthropology & Medicine*, vol. 23, no 1, pp. 1–13.
- Galindabaeva V. (2010) Instituty i ikh rol' v snizhenii neopredelennosti na rynke uslug po ukhodu za det'mi [Institutions and Their Role in Reduction of Uncertainty on the Market for Child Care]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 5, pp. 108–122. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-5.html> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Gu C.-J. (2004) Disciplined Bodies in Direct Selling. *The Minor Arts of Daily Life: Popular Culture in Taiwan* (eds. D. Jordan, A. Morris, M. Moskowitz), Honolulu, HI: University of Hawai'i Press, pp. 150–174.
- Ionescu-Tugui R. (2012) Love, Support and Kindness for All: Medical Subjectivities in a Health Care Direct Selling Company. *Analele Universității din Oradea. Relații Internationale și Studii Europene (RISE)*, vol. IV, pp. 89–96.
- Kamushkina L. (2003) Ob adaptatsionnykh vozmozhnostyakh naseleniya v sisteme setevogo marketinga [On the Adaptive Possibilities of the Population in Network Marketing]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 142–145 (in Russian).
- Koshkarova I. (ed.) (2012) *Sistema podderzhaniya zdorov'ya v sovremennoy Rossii* [Health Maintenance System in Contemporary Russia], Moscow: Strana Oz (in Russian).
- Krashennnikova Y. (2015) “Neformal'noe zdavookhranenie” v sovremennoy Rossii i faktory ego razvitiya (po materialam pilotnogo issledovaniya) [“Informal Healthcare” in Modern Russia and Its Developmental Factors — Evidence from a Pilot Study]. *Universe of Russia*, vol. 24, no 4, pp. 99–122 (in Russian).
- Krashennnikova Y. (2016) *Neformal'noe zdavookhranenie. Sotsiograficheskie ocherki* [Informal Healthcare. Sociographic Essays], Moscow: Strana Oz (in Russian).
- Lamoreaux T. (2013) *Home is Where the Work is Women, Direct Sales, and Technologies of Gender*. Doctoral dissertation; Arizona State University.
- Lan P. C. (2002) Networking capitalism: Network construction and control effects in direct selling. *The Sociological Quarterly*, vol. 43, no 2, pp. 165–184.
- Oriflame Annual Report 2014*. (2015) Available at: <http://investors.oriflame.com/files/press/oriflame/201504154873-2.pdf> (accessed 9 November 2016).
- Palmisano S., Pannofino N. (2013) It Isn't Just about the Money: The Implicit Religion of Amway Corporation. *Implicit Religion*, vol. 16, no 1. Available at: <https://journals.equinoxpub.com/index.php/IR/article/view/17168> (accessed 9 November 2016).
- Peterson R. A., Wotruba T. R. (1996) What Is Direct Selling?—Definition, Perspectives, and Research Agenda. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, vol. 16, no 4, pp. 1–16.
- Peven D. E. (1968) The Use of Religious Revival Techniques to Indoctrinate Personnel: The Home-Party Sales Organizations. *The Sociological Quarterly*, vol. 9, no 1, pp. 97–106.

- Radaev V. V. (1999) Neformal'naya ekonomika i vnekontraktnye otnosheniya v rossiyskom biznese. Podkhody k issledovaniyu neformal'noy ekonomiki [The Informal Economy and Extra-Contractual Relationships in Russian Business]. *Neformal'naya ekonomika. Rossiya i mir* [The Informal Economy. Russia and the World] (ed. T. Shanin), Moscow: Logos, pp. 35–60 (in Russian).
- Russian Direct Selling Association (2011) *Pryamye prodazhi: po tu storonu krizisa* [Direct Sales: on the Other Side of the Crisis]. Published at 04/26/2011. Available at: <http://www.rdsa.ru/smi/320/322> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Russian Direct Selling Association (2014) *Pryamye prodazhi: rost prodolzhaetsya* [Direct Sales: Growth Continues]. Published at 05/14/2014. Available at: <http://www.rdsa.ru/news/56/385> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Russian Direct Selling Association (2015) *Stabil'nost' v period krizisa* [Stability in Times of Crisis]. Published at 03/31/2015. Available at: <http://www.rdsa.ru/news/56/401> (accessed 9 November 2016) (in Russian).
- Safonova T. (2007) *Sotsiologicheskiy analiz sotsial'nykh praktik mnogourovnevnogo marketinga* [Sociological Analysis of Social Practices of Multilevel Marketing]. PhD Thesis. Nizhniy Novgorod (in Russian).
- Savelieva N. (2011) "Vkhodya v lift svoego doma, ya uzhe chuvstvuyu sebya na rabote". Granitsy mezhdu rabotoy i ne-rabotoy v setevom marketinge ["When I Enter the Elevator of My House, I Already Feel Like I am at Work": Borders between Work and Not-Work in Network Marketing]. *Laboratorium*, no 2, pp. 26–47 (in Russian).
- Savelieva N. (2013) Korporativnaya kul'tura, stigmatizatsiya i kar'ery distrib'yutorov v organizatsiyakh pryamykh prodazh v Rossii [Corporate Culture, Stigmatization and Distributors' Careers in Direct Sales Organizations]. *The Monitoring of Public Opinion: Economic & Social Changes*, no 1 (113), pp. 114–126 (in Russian).
- Savelieva N. (2015). Setevoy marketing: prekarnyy trud i organizatsii-parazity [Network Marketing: Precarious Labour and Parasite Organisations]. *Journal of Social Policy Studies*, vol. 13, no 1, pp. 65–80 (in Russian).
- Setevye kompanii i kompanii pryamykh prodazh v Rossii. Svodnaya tablitsa [Network Companies and Direct Selling Companies in Russia. Summary Table] (2012) *SINAMATI. Setevoy marketing i pryamye prodazhi* [Network Marketing and Direct Sales]. Special issue «Network Marketing in Russia — 20 years», pp. 43–50 (in Russian).
- Street A. (2015) Food as Pharma: Marketing Nutraceuticals to India's Rural Poor. *Critical Public Health*, vol. 25, no 3, pp. 361–372.
- Sudhinaraset M., Ingram M., Lofthouse H. K., Montagu D. (2013) What is the Role of Informal Healthcare Providers in Developing Countries? A Systematic Review. *PloS One*, vol. 8, no 2, p. e54978.
- Vander Nat P. J., Keep W. W. 2002. Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes. *Journal of Public Policy & Marketing*, vol. 21, no 1, pp. 139–151.
- World Federation of Direct Selling Associations (2015) *Global Direct Selling — 2014*. Available at: <http://wfdsa.org/initiatives-and-resources/publications> (accessed 9 November 2016).

World Federation of Direct Selling Associations (2015) *Global Sales by Product Category — 2014*. Available at: <http://wfdsa.org/initiatives-and-resources/publications> (accessed 9 November 2016).

World Federation of Direct Selling Associations (2015). *WFDSA Annual Report 2015*. Available at: www.wfdsa.org/.../annual-report-2015.pdf (accessed 9 November 2016).

Zueva D. (2005) Setevoy marketing kak netraditsionnaya forma khozyaystvennoy deyatel'nosti [Network Marketing as Non-Traditional Form of Economic Organization]. *Journal of Economic Sociology*, vol. 6, no 4, pp. 67–92. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2005-6-4.html> (accessed 9 November 2016) (in Russian).

Zúñiga G. (2015) New Age in Network Marketing Organizations. Gooren H. (ed.) *Encyclopedia of Latin American Religions* (ed. H. Gooren), Basel, Switzerland: Springer International Publishing AG, pp. 1–3.

Received: August 16, 2016.

Citation: Krashennnikova Y., Makarova O. Organizatsii pryamykh prodazh kak neformal'nye provaydery zdravookhraneniya v Rossii [Direct Selling Organizations as Informal Healthcare Providers in Russia], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 77–102. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Е. Р. Бугрезова

Роль социальных медиа в формировании практик заботы о здоровье среди российской молодёжи



БУГРЕЗОВА

Екатерина Романовна —

специалист по ведению проектов TNS Russia.

Адрес: 127051, Россия, г. Москва, Цветной бульвар, д. 2.

Email: kbugrezova@gmail.com

В западных странах отмечается тенденция увеличения потребления через Интернет информации о здоровье и лечении, что совпадает с распространением такого явления, как empowerment, то есть с повышением медицинской грамотности населения, ростом самосознания и усилением самоконтроля в сфере здоровья. Помимо этого, на сегодняшний день в Европе и Америке можно наблюдать постепенную трансформацию современных взаимоотношений между медицинскими специалистами и пациентами, особенно в молодёжной среде. Это может быть связано с тем, что в условиях усиления ответственности за собственное здоровье молодые люди всё чаще обращаются к Интернету в медицинских целях, занимаясь самообразованием, а также самолечением. Принимая во внимание тот факт, что западная молодёжь обладает высоким уровнем доверия к информации в Интернете, социальные медиа могут оказывать непосредственное влияние на принятие важнейших решений молодых людей относительно собственного здоровья и посещения медицинских учреждений. Данная тенденция имеет неоднозначный эффект ввиду возможности использования молодёжью некачественного, неподтверждённого специалистом интернет-контента. Научной литературы об обращении российской молодёжи к социальным медиа для получения сведений о здоровье и лечении на данный момент не хватает. Таким образом, данное исследование ориентировано на потребление интернет-здоровья в нашей стране и ставит перед собой цель выяснить, какова роль социальных медиа в формировании различных практик заботы о здоровье среди молодёжи в России. Исследование предполагало проведение количественного и качественного этапов: произведён вторичный анализ данных Marketing Index TNS Russia, который был дополнен анализом 15 полуструктурированных интервью с молодыми людьми в возрасте 16–29 лет, проживающими в Москве и Московской области и имеющими опыт обращения к Интернету как источнику информации о здоровье и лечении.

Ключевые слова: интернет-здоровье; самоконтроль; самолечение; социальные медиа; молодёжь; практики заботы о здоровье.

Введение

Всё чаще люди обращаются к социальным медиа за информацией о здоровье и лечении [Mandl et al. 2000; Baker et al. 2003; Paton et al. 2012; Beck et al. 2014: 128; Bujnowska-Fedak 2015].

Интернет на сегодняшний день является важнейшим источником медицинской информации [Diaz et al. 2002; Kummervold et al. 2008; Atkinson, Saperstein, Pleis 2009], популярным во многих западных странах [Lemire et al. 2008; Fernández-Luque, Bau 2015]. К примеру, обследование населения США в 2000 г. показало, что четверть граждан использовали Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении [Fox, Jones 2009]. В 2009 г. в США эта цифра достигла 61%. Положительная динамика наблюдается и в европейских странах; например, в 2005 г. около 40% пользователей Интернета обращались к социальным медиа за сведениями о здоровье, а в 2007 г. эта доля уже превышала 50% [Kummervold et al. 2008].

Описанная выше тенденция в первую очередь характерна для молодого поколения как самых активных интернет-пользователей¹ [Hesse et al. 2005; Andreassen et al. 2007; Burns et al. 2010; Koch-Weser et al. 2010; Lenhart et al. 2010]. В среднем по 33 европейским странам² Интернет в медицинских целях использовали 56% молодых людей, а в США — более 70% [Fox, Duggan 2013].

При этом в научной литературе появились работы, обращающие внимание на то, что вмешательство электронных технологий может трансформировать естественные взаимоотношения врачей и пациентов и негативно повлиять на состояние здоровья людей, например, в результате некорректного использования ими информации [McMullan 2006; Kummervold et al. 2008], отсутствия конфиденциальности и контроля над безопасностью доступной информации, а также формирования неравного доступа к информации различных социальных групп.

Таким образом, усиление роли социальных медиа в формировании практик заботы о здоровье среди молодёжи порождает проблему неопределённости последствий, особенно, если принять во внимание расширение личной ответственности и самоконтроля людей в сфере здоровья и лечения. В данном исследовании мы хотим выяснить, какую роль играют социальные медиа в формировании различных практик заботы о здоровье среди молодёжи в России. Содействует ли информация, которую молодые люди находят в Интернете, просвещению и росту грамотности молодёжи в сфере медицины? Или, наоборот, она способствует постановке самостоятельных, иногда ложных, диагнозов, а возможно, и подрывает авторитет медицинских специалистов и доверие к ним?

Под социальными медиа мы понимаем особое социальное коммуникационное пространство, имеющее собственную специфику и предоставляющее отличные от традиционного медиапространства коммуникационные и образовательные возможности. Данное понятие включает множество социальных интернет-платформ, которые всемирно используются для передачи информации онлайн. Благодаря функции масштабного распространения информации любого характера на большие расстояния социальные медиа имеют огромное влияние во всех сферах жизни общества, и в данной работе мы анализируем влияние социальных медиа на сферу медицины и здравоохранения.

Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении

Исследования потребления медицинской онлайн-информации на Западе берут своё начало ещё в 1990-х гг. [Kassirer 1995; Mandl, Katz, Kohane 1998]. Тогда же и возник феномен *e-Health*, или дословно интернет-здоровье, хотя сам термин появился в иностранных публикациях в 2000 г. [Pagliari et al. 2005]. Термин *e-Health* предполагает использование информационно-коммуникационных технологий в медицинской, образовательной и исследовательской сферах [Kwankam 2004]. К середине 2000-х гг. тенденция, обозначаемая термином *e-Health*, распространилась по всему миру [Mandl et al. 2000; Diaz et

¹ По данным Eurostat за 2011–2015 гг., разница между долями молодых пользователей Интернет (ежедневно) в возрасте 16–29 лет и населения в возрасте 45–54 лет превышает 20%, а иногда и 25%.

² По нашим расчётам, на данных Eurostat за 2015 г.

al. 2002; Baker et al. 2003; Kummervold et al. 2008]. К этому времени, как сообщает Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), существовало уже «более 100 тыс. веб-сайтов, предоставляющих информацию о здоровье и лечении различного характера, которая использовалась как профессиональными медиками, так и обычными пользователями интернет-ресурсов» [Kwankam 2004: 800].

Среди молодых людей, как наиболее вовлечённых в интернет-здоровье, наблюдается самый высокий уровень доверия к онлайн-информации [Fox, Rainie 2000]. Например, во Франции 80% опрошенных юношей и девушек ответили, что считают информацию на интернет-сайтах достоверной [Beck et al. 2014: 128]. Большинство европейских интернет-пользователей настолько доверяют найденной в Интернете медицинской информации, что готовы на её основе принимать решения относительно своего здоровья и процесса лечения [Flash Eurobarometer 2014]. В 2007 г. в Интернет для самостоятельной постановки диагноза или поиска лечения болезни обращались **22% онлайн-пользователей** [Santana et al. 2011]. Уже тогда наибольшая доля европейских потребителей интернет-здоровья использовали Интернет, чтобы определиться с посещением врача, и по сравнению с 2005 г. эта доля возросла почти на 10%. Сегодня же на Западе более трети потребителей интернет-здоровья не обращаются за профессиональным советом к врачу и принимают решения о лечении самостоятельно [Fox, Rainie 2000]. Кроме того, большинство опрошенных жителей США считают, что информация, которую они находили когда-либо в Интернете, влияет на их образ жизни, режим питания, занятия спортом. Они также утверждают, что интернет-коммуникация способствовала тому, что они стали больше заботиться о своём здоровье в целом. Из этого следует, что использование социальных медиа в качестве источника медицинской информации может оказывать влияние на решения, которые люди принимают относительно контроля за своим здоровьем и взаимодействия с врачами [Fox, Rainie 2000].

Чаще всего потребители интернет-здоровья ищут медицинскую информацию общего характера для улучшения и поддержания своего здоровья; например, о здоровом питании, диетах или спорте (55%) [Flash Eurobarometer 2014]. Однако в Интернете также популярны и запросы о конкретных заболеваниях или о проблемах со здоровьем (54%). Например, 4 из 10 американских потребителей интернет-здоровья изучали сведения о способах и практиках лечения болезни [Fox, Duggan 2013].

В одном из американских проектов, ориентированных на изучение интернет-здоровья, было выявлено, что немалая доля интернет-потребителей склонна искать информацию в социальных медиа, опубликованную другими онлайн-пациентами, которые могут поделиться собственным опытом и советовать различные способы лечения, испытанные на себе [Fox, Duggan 2013]. Данное исследование показало, что те, кто пользуется информацией, опубликованной другими людьми, также часто делятся в Интернете собственными советами и практиками лечения (40%). Это говорит о том, что существенная доля потребляемой медицинской информации в Интернете формируется самими интернет-пользователями. Таким образом, использование контента, созданного пользователями, может нести определённые риски потребления недостоверной информации. Например, из тех, кто самостоятельно ставит себе диагноз на основе информации в Интернете, более трети не обращаются к врачу для подтверждения диагноза, а 18% отметили, что при посещении врача их собственный диагноз не подтвердился [Fox, Duggan 2013].

Итак, некоторые исследователи делают вывод о том, что «обращения в Интернет за медицинской информацией влияет на принятие решений людей в отношении посещений медицинских специалистов, а также на интенсивность и частоту взаимодействий пациентов с врачами» [Kummervold et al. 2008]. Обзор различных исследований, упомянутых выше, показал, что онлайн-пациенты часто принимают важные решения без профессиональной консультации [McMullan 2006], особенно это касается молодого поколения, которое чаще обсуждает полученную в Интернете медицинскую информацию с друзьями или родственниками, чем с врачами. «Это оставляет врачей вне процесса лечения, что постепенно и

трансформирует роль медицинских специалистов» [Santana S. et al. 2011: 13]. Всё это может способствовать расширению практик самостоятельной заботы о здоровье и лечении среди молодых людей.

Описанный в западной литературе процесс повышения уровня самоконтроля индивидов называют *empowerment*, что означает расширение собственных компетенций, возможностей, полномочий, прав принимать решения самостоятельно и контролировать собственную жизнь [Santana et al. 2011]. Этот процесс (*empowerment*) сопровождается «усилением осознания людьми их собственных жизненных ценностей и целей, влияющих на повседневные поведенческие практики» [Hall 1990: 69]. Данное понятие часто употребляется в западной литературе применительно к различным областям знаний, в том числе в сфере медицины и здоровья [Santana et al. 2011]. Соотнося это понятие с областью индивидуального здоровья, можно сказать, что *empowerment* — это расширение своих возможностей в сфере контроля над состоянием собственного здоровья или здоровья своих близких. Данный феномен отражает способность пациентов оценивать и изменять статус своего состояния здоровья.

«Популярность процесса расширения полномочий пациентов возникла в контексте нескольких значительных социальных тенденций 1970-х гг., таких как рост защиты прав потребителей услуг здравоохранения, а также — в дальнейшем — сокращение затрат на здравоохранение. Часть ответственности за уход и заботу о здоровье перенеслась на каждого индивида в отдельности» [Samoocha et al. 2010: 2]. Это привело к увеличению активности пациентов и росту инициатив в отношении формирования медицинских сообществ и неформальных организаций. В соответствии с подобными социальными изменениями и их последствиями «Всемирной организацией здравоохранения феномен расширения полномочий пациентов описан как “необходимая составляющая заботы о здоровье” и “способ повышения уровня здоровья и улучшения качества жизни”» [Samoocha et al. 2010:2].

Итак, мы видим, что в западных странах тенденция потребления медицинской информации онлайн совпадает с распространением явления *empowerment*, ростом медицинской грамотности и самосознания в сфере здоровья [Kummervold et al. 2008; Samoocha et al. 2010], особенно среди молодого поколения. Логично было бы предположить, что в России молодёжь также, подобно молодёжи западных стран, активно использует Интернет в качестве источника медицинской информации: в России его используют 92% молодых людей в возрасте 16–29 лет³. Однако конкретной литературы на тему обращения российской молодёжи к социальным медиа в целях получения сведений о здоровье и лечении, а также касающейся уровня самосознания и ответственности за собственное здоровье молодыми людьми, на данный момент не хватает. Кроме того, сопоставляя поведение молодых людей при использовании Интернета в целях получения информации о здоровье и лечении в России и на Западе, важно учитывать разный временной, исторический контекст каждой страны в отдельности, что также требует более подробного анализа.

Тем не менее ряд отечественных исследований, о которых пойдёт речь далее, свидетельствуют о том, что на данном этапе мы не можем просто перенести результаты европейских и американских исследований на российскую реальность, так как поведение российских молодых людей в отношении здоровья отличается от поведения молодёжи в Европе и США. Молодые люди в России представляются менее активными с точки зрения интереса к собственному здоровью и более индифферентными в отношении своего здоровья в целом. Хотя здоровье и доминирует в структуре жизненных ценностей молодого поколения [Журавлёва 2014: 23], оно является при этом лишь целью для достижения социального статуса, материального благополучия и счастливой семейной жизни. Иными словами, ценность здоровья как средства достижения других жизненных задач для молодых людей важнее, чем как средства прожить продолжительную полноценную жизнь [Журавлёва 2014: 26]. Таким образом,

³ По расчётам на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ) за 2014 г., среди молодых людей 16–29 лет.

анализ поведения молодых людей в России, проведённый Е. М. Берестовой и С. С. Гордеевой, обнаруживает противоречие между декларируемыми ценностями и реальными поведенческими стратегиями [Берестова, Гордеева 2014] (см. также: [Журавлёва, Иванова, Ивахненко 2012]). Возникает несоответствие между потребностью молодых людей в здоровье и её действительной повседневной реализацией. Российская молодёжь пассивна в отношении к собственному здоровью именно с позиции своего самосохранительного поведения [Белова 2008; Журавлёва 2014]: молодые люди меньше занимаются физической активностью, чем взрослое население [Козырева, Низамова, Смирнов 2013], практически не посещают врачей⁴ и редко обращаются за медицинской помощью даже в случае болезни [Малышев, Варламова 2013: 55]. Анализ обращений молодёжи за медицинской помощью показал, что 60% молодых людей отказываются от посещения медицинских учреждений в случае заболевания [Малышев, Варламова 2013: 55]. При этом, если европейское население в целом посещает медицинских специалистов в среднем 5,2 раза в год, то в России люди реже посещают врачей — только 2,9 раза в год⁵. Среди молодого поколения в нашей стране практика консультирования со специалистами также менее развита, чем в Европе. По сравнению с 2008 г. частота посещений врачей молодыми людьми к 2014 г. снизилась с 2,6 раза — до 2,3 раза в год⁶.

Помимо этого, и восприятие собственного здоровья молодыми людьми в России и Европе сильно различается. Если в европейских странах в среднем стабильно около 90% молодых людей оценивают своё здоровье как хорошее и отличное, то в России эта оценка составляет чуть более 60%⁷. Иными словами, несмотря на то что в сравнении с европейской молодёжью молодые люди в России оценивают своё здоровье в целом хуже, посещают медицинских специалистов они реже. При этом нам неизвестны предпосылки подобного отношения: российская молодёжь не посещает врачей из-за своего индифферентного поведения в отношении к здоровью в целом или потому, что обращается к альтернативным источникам информации о здоровье — например, к родителям или к онлайн-информации в Интернете, так же как и молодёжь в западных странах.

Для повышения уровня самосохранительного поведения среди российской молодёжи необходимо повысить уровень информированности молодых людей в сфере здоровья и медицины. Для начала требуется изучить практики обращения молодёжи к различным источникам медицинской информации, чего на данный момент в России не сделано. Считается, что основными источниками информации о здоровье и лечении традиционно являются институт семьи и медицинские специалисты [Журавлёва 2012]. Учитывая западную тенденцию обращаться за медицинской информацией к социальным медиа, особенно среди молодого поколения, хотим обратить внимание на такой источник информации, как Интернет.

Одним из немногих российских исследователей, задавшихся вопросом распространения интернет-здоровья в России, является профессор НИУ ВШЭ Е. А. Тарасенко, которая занимается изучением различных типов профессиональных медицинских интернет-сообществ. По наблюдениям Тарасенко, западная тенденция онлайн-здоровья пришла в Россию в 1990-х гг., когда «российские пациенты начали активно осваивать социальные медиа» [Тарасенко 2012a]. Появление большого количества медицинской и фармацевтической информации в Интернете (на форумах, в социальных сетях и интернет-сообществах) способствовало «налаживанию коммуникаций между пациентами, врачами, лечебно-профилактическими учреждениями, фармацевтическими компаниями и производителями медицинской техники» [Тарасенко 2012a]. Однако «до сих пор российскими исследователями не прово-

⁴ По расчетам на данных РМЭЗ за 2008–2014 гг.

⁵ По расчётам на данных Eurostat и РМЭЗ за 2008 г., среди молодых людей 16–29 лет.

⁶ По расчетам на данных РМЭЗ за 2008–2014 гг.

⁷ По расчётам на данных Eurostat и РМЭЗ за 2014 г., среди молодых людей 16–29 лет.

дилось научных исследований особенностей, проблем и перспектив коммуникаций врачей и пациентов в русскоязычных социальных сетях Интернета» [Тарасенко 2012a].

Результаты анализа Е. А. Тарасенко, проведённого в России в 2012 г., свидетельствуют о достаточном уровне интернет-активности российских пациентов. В отечественных социальных медиа пациенты активно «пытаются решить свои медицинские проблемы и оказать друг другу посильную информационную и эмоциональную помощь» [Тарасенко 2012a]. Однако Е. А. Тарасенко, подобно западным исследователям, делает вывод о том, что социальные медиа в качестве мощного информационного ресурса способны не только приносить обществу пользу, но и причинять серьёзный вред. Пациенты не только делятся информацией между собой, но и сами генерируют контент социальных медиа, что поднимает вопрос качества и достоверности информации, которой пользуются участники социальных медиа. Интернет-пациенты публикуют информацию, не подтверждённую медиками-профессионалами. При этом доступность подобной информации заставляет пациентов всё чаще обращаться в Интернет. «Контент социальных сетей усиливает у пациентов чувство контроля и возможности управления собственным заболеванием, знакомит читателей социальных сетей с ключевыми принципами управления здоровьем» [Тарасенко 2012a]. Таким образом, явление *empowerment*, распространённое на Западе, возможно, также присуще России, поэтому потребление интернет-здоровья требует более глубокого дальнейшего изучения.

Российские врачи отмечают активность пациентов в отношении способов лечения и медицины в целом [Тарасенко 2012a]. Врачи «в последние два-три года стали чаще сталкиваться с пациентами, “отягощёнными” профессиональными медицинскими знаниями, настоятельно требующими назначать определённые схемы лечения (или, в крайнем случае, принять к вниманию их рекомендации), выписывать рецепты на лекарственные средства, которые они сами себе подобрали в Интернете» [Тарасенко 2012a]. Подобная тенденция способствует, с одной стороны, ослаблению роли медицинского специалиста, как это происходит на Западе, но, с другой, по мнению Е. А. Тарасенко, — улучшению качества оказания медицинских услуг в будущем, так как информированность пациентов вынуждает врачей быть в курсе новых методов лечения и использования лекарственных средств.

Спрос на медицинскую онлайн-информацию постепенно увеличивает обратную связь и способствует созданию профессиональных веб-сайтов, с помощью которых пациенты могут получать онлайн-консультацию врачей [Тарасенко 2012a: 203–210]. Различные исследования Е. А. Тарасенко [2012a: 203–210; 2012b: 52–58; 2013] показывают, что к сегодняшнему дню в нашей стране появились разные типы профессиональных медицинских интернет-сообществ: порталы, объединяющие врачей разных специальностей (например, doctornarabote.ru, medtusovka.ru, medpublika.ru, evrika.ru, vrachirf.ru) и группы, созданные для врачей одной специальности (stomarticle.ru, valsalva.ru, zdrav.ru). Однако пока медики используют виртуальные сообщества «для продвижения своих услуг, поиска персонала, коммуникации с авторитетными “лидерами мнений”, представителями фарминдустрии и производителями медтехники» [Тарасенко 2012b]. Для налаживания же более тесного контакта между онлайн-пациентами и врачами задачи врачебного профессионального сообщества требуется перенаправить в сторону коммуникаций и информированности самих пациентов, что поможет гораздо более эффективно использованию потенциала социальных сетей для снижения уровня заболеваний и повышения доступности и качества медицинского обслуживания.

Итак, если на Западе активное обращение молодого поколения к интернет-информации о здоровье и лечении совпадает с усилением личной ответственности молодых людей за собственное здоровье, то возникает вопрос: каким образом эти процессы связаны в российском контексте с учётом того, что молодёжь более индифферентна в отношении к здоровью по сравнению с европейцами? Поскольку отношение к здоровью российских и европейских молодых людей неодинаково, нельзя с уверенно-

стью утверждать, что Интернет в России, как в Европе и в других западных странах, является среди молодых людей распространённым и влиятельным информационным ресурсом в отношении здоровья и медицины. У нас также нет сведений о том, обращается ли российская молодёжь за информацией о здоровье и лечении к социальным медиа, каким образом полученная медицинская информация ими используется и в какой степени интернет-ресурсы влияют на практики отношения к здоровью.

Методология исследования

Эмпирическим объектом данного исследования выступают молодые люди в возрасте 16–29 лет⁸, использующих когда-либо Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении.

Исследование предполагало проведение двух этапов — количественного и качественного. На количественном этапе исследования был произведён вторичный анализ данных, собранных методом телефонного опроса в 2011–2015 гг. и предоставленных проектом «Marketing Index TNS Russia» (непрерывное маркетинговое исследование потребления товаров и услуг, медиапредпочтений и стиля жизни россиян⁹). Опрос репрезентирует население городов России с численностью более 100 тыс. человек в возрасте 16–64 лет. В нашу выборку вошли 16–28 тыс. опрошенных молодых людей в возрасте 16–29 лет, проживающих в 68 городах России с численностью населения более 100 тыс. человек (см. табл. 1). Вопросы, на основе которых отбирались респонденты, использующие когда-либо Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении, звучали следующим образом: «Ниже перечислены различные темы. Из каких источников Вы предпочитаете получать информацию по каждой из этих тем? (Можно отметить несколько источников информации). Какими из этих тем Вы активно интересуетесь? На какие из этих тем Вы иногда обращаете внимание? Какими из них Вы не интересуетесь? (Отметьте только один вариант ответа в каждой строке)». Респондент мог выбрать интересующую его тему, в том числе тему «Здоровье, медицина и лечение», источники информации, с помощью которых он получает эти сведения, а также отметить степень заинтересованности той или иной темой.

Таблица 1

Объём выборки в 2011–2015 гг.

Количество всех опрошенных молодых людей в возрасте 16–29 лет					
Год	2011	2012	2013	2014	2015
Выборка	28 234	27 171	24 480	20 443	16 947
Количество молодых людей в возрасте 16–29 лет, использующих Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении					
Год	2011	2012	2013	2014	2015
Выборка	6038	7555	7013	6302	5495

В рамках количественной части исследования решается задача определения следующих параметров:

- социально-демографические характеристики молодых людей, обращавшихся к интернет-источникам за информацией о здоровье и лечении, в 2011–2015 гг. (пол, возраст, занятость, уровень образования, доход);
- как часто молодые люди, обращавшиеся к интернет-источникам за информацией о здоровье и лечении, посещали в свободное время медицинских специалистов в 2011–2015 гг.;

⁸ Такие возрастные границы определяет ресурс статистической службы Европейского союза Eurostat (URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>).

⁹ См. URL: <http://www.tns-global.ru/services/media/preferences-of-russians/>

- частота заболеваний молодых людей, обращавшихся к интернет-источникам за информацией о здоровье и лечении в 2011–2015 гг.;
- отношение к своему здоровью молодых людей, обращавшихся к интернет-источникам за информацией о здоровье и лечении в 2011–2015 гг., а именно: (а) степень важности здоровья как ценности для молодых людей; (б) уровень интереса молодых людей к спорту и здоровому образу жизни.

Количественный этап исследования был дополнен полуструктурированными интервью с молодыми людьми в возрасте 16–29 лет. Были опрошены 15 информантов из Москвы и Московской области, имеющих опыт обращения к Интернету как источнику информации о здоровье¹⁰. При отборе информантов учитывались те характеристики, которые статистически значимо связаны с фактом обращения к Интернету за информацией о здоровье и лечении, а именно: пол, возраст, уровень образования и доход. Список информантов и их характеристики представлены в таблице П1.

На основе глубинных интервью с молодыми людьми в возрасте 16–29 лет мы искали ответы на следующие исследовательские вопросы:

- при каких обстоятельствах молодые люди обращаются в Интернет за информацией о здоровье и лечении, с какой целью они делают это (поиск способов лечения, профилактика, консультация, самообразование), какого рода информацию они ищут, где и на каких интернет-ресурсах?
- каким образом молодые люди отбирают в Интернете надёжную и полезную для них информацию о здоровье и лечении?
- каким образом молодые люди соотносят эту информацию с той, что получена ими от близкого окружения (от родителей и др.), от врачей и из других источников: дополняют, сочетают или проверяют?
- какие решения и действия они предпринимают на основе полученной в Интернете информации: ставят диагноз самостоятельно, планируют посетить врача?

Социально-демографический портрет молодых людей, использующих Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении

Итак, результаты первого этапа исследования, вторичного анализа данных¹¹, свидетельствуют о том, что в 2015 г. только 32% молодых людей в возрасте 16–29 лет в России интересовались в Интернете информацией о здоровье и лечении. В сравнении с другими странами такая доля может быть сопоставима с показателями обращения молодых людей к интернет-ресурсам в Румынии, Польше, Чехии, Италии и Болгарии. Однако в целом можно сказать, что использование интернет-ресурсов молодыми людьми в России распространено в гораздо меньших масштабах, чем в Европе¹². Например, в некоторых скандинавских странах потребление медицинской онлайн-информации молодым поколением до-

¹⁰ Информация о здоровье включает любые сведения, связанные со здоровьем и медициной: образ жизни, питание, спорт, методы и способы лечения и др.

¹¹ Данные TNS Russia Marketing Index за 2011–2015 гг.

¹² См.: Eurostat (URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

стигает 79%¹³. Тем не менее напрямую сравнивать данные мы не можем, так как используются разные методологии исследований.

На протяжении 2011–2015 гг. происходит стремительный рост количества молодых людей, обращающихся к Интернету за информацией о здоровье и лечении. Если в начале периода Интернет использовали в медицинских целях только 21% молодых людей, то за следующие четыре года эта доля увеличилась на 11%.

Мы смогли выявить следующие социально-демографические характеристики, типичные для молодых людей, использующих интернет-источники в целях получения информации о здоровье и лечении (см. табл. П2). В основном это оказались девушки, молодые люди старшей возрастной категории (25–29 лет), с высшим образованием и более высоким доходом. Данные выводы соотносятся с результатами зарубежных исследований (см.: [Mandl, Katz, Kohane 1998; Hesse et al. 2005; Kummervold et al. 2008; Lemire et al. 2008: 215; Koch-Weser et al. 2010; Fox, Duggan 2013; Beck et al. 2014: 128; Flash Eurobarometer 2014]. Несмотря на то что среди тех молодых людей в возрасте 16–29 лет, кто пользуется Интернетом в медицинских целях, в целом больше девушек, доля мужчин в России постепенно возрастает [Kummervold et al. 2008]. Помимо этого, данные свидетельствуют о растущей динамике потребления интернет-здоровья среди более состоятельных молодых людей. Различий по признаку занятости между российской молодёжью, пользующейся Интернетом для получения медицинских сведений, и всей молодёжью в целом выявлено не было. Тем не менее в странах Европы занятость действительно связана с потреблением интернет-здоровья, то есть работающие европейцы обращаются к социальным медиа за информацией о здоровье чаще, чем не работающие [Flash Eurobarometer 2014].

Также мы выяснили, что вопреки результатам исследований на Западе [Fox, Duggan 2013; Flash Eurobarometer 2014], молодые люди в России, использовавшие социальные медиа в медицинских целях, относительно чаще болеют и чаще посещают врачей в своё свободное время, чем молодёжь в целом. Относительно динамики можно сказать, что молодые пользователи интернет-здоровья стали реже по сравнению с 2011 г. обращаться за медицинской помощью. При этом доля регулярно болеющих молодых людей, пользующихся социальными медиа в качестве источника медицинской информации, возросла. Иными словами, несмотря на то что молодые пользователи интернет-здоровья в целом стали реже обращаться к врачам, болеть они стали чаще, однако пока мы не можем сказать, какую роль в этом играет обращение к Интернету.

Важно отметить, что молодые потребители интернет-здоровья в России отличаются высокой заинтересованностью в спорте и здоровом образе жизни. Они также в большей степени возводят своё здоровье в разряд жизненно важных ценностей (по сравнению со всеми опрошенными молодыми людьми). Эти результаты сопоставимы с данными в Европе и США (см.: [Fox, Duggan 2013; Flash Eurobarometer 2014]). Оценка важности здоровья и физической силы молодыми людьми 16–29 лет, обращавшимися к социальным медиа за информацией о здоровье, в 2011–2015 гг. не изменилась и остаётся стабильно высокой. Заинтересованность же молодёжи в спорте и здоровом образе жизни значимо возросла — с 79 до 85%.

Количественный этап исследования позволяет нам описать профиль молодых потребителей интернет-здоровья. Однако перед нами встают другие вопросы: какова роль социальных медиа в том, что среди потребителей онлайн-здоровья растёт заинтересованность в здоровье и спорте? Почему молодёжь всё реже посещает медицинских специалистов? Почему интернет-здоровье постепенно становится привлекательнее для мужчин? Разобраться в этих вопросах мы попробуем с помощью глубинных интервью с молодыми людьми, пользовавшимися Интернетом в медицинских целях.

¹³ По нашим расчетам, на данных Eurostat за 2015 г.

Отношение к здоровью как ценности среди молодых людей

Прежде чем приступить к ответам на исследовательские вопросы качественного этапа исследования и проанализировать практики обращения молодых людей к Интернету за информацией о здоровье и лечении, важно описать их общие представления о здоровье, медицине и образе жизни. В первую очередь отметим, что в восприятии информантов здоровье — это важнейшая жизненная ценность, значимая составляющая человеческой жизни, залог успеха, средство существования. Здоровье ассоциируется у молодых людей с хорошим самочувствием, здоровым образом жизни, гармонией с самим собой, комфортом, соблюдением определённых норм и правил. Информанты в целом оценивают своё здоровье выше среднего, но не как отличное, объясняя это тем, что «нет предела совершенству!».

Итак, результаты интервью показали, что молодые люди в целом воспринимают заботу о здоровье как необходимую жизненную задачу, информанты интересуются спортом, здоровым питанием, поддержанием красоты и физической силы. Помимо этого, по словам молодых людей, они проявляют и интерес к любой информации о практиках заботы о здоровье. Неотъемлемой составляющей жизни опрошенных молодых людей является спорт. По словам информантов, физическая активность помогает им поддерживать здоровье и вести здоровый образ жизни. Интервью показали, что спорт присутствует в жизни как тех молодых людей, которые придерживаются здорового образа жизни, так и тех, кто может пренебрегать некоторыми правилами заботы о здоровье. А вот правильное питание для молодёжи не является столь же неотъемлемым элементом здорового образа жизни. Даже соблюдая некоторые правила здорового, регулярного приёма пищи, информанты могут позволить себе перекусить в местах быстрого питания.

Отношение же информантов к посещению медицинских специалистов неоднозначно. Молодые люди считают, что посещать врачей нужно для поддержания здоровья, однако объясняют, что довольно редко это делают, так как имеют негативный опыт взаимодействия с врачами: полная незаинтересованность врачей в пациенте, угнетающая неприятная атмосфера в самом учреждении, некачественное обслуживание или ошибки в процессе лечения и при постановке диагноза. Подобный негативный опыт в основном связан с обращением в государственные поликлиники:

К врачам-терапевтам и другим врачам я не хожу, потому что я имею негативный опыт общения с врачами в государственных поликлиниках <...> а платные врачи зачастую слишком дороги (Дарья, 23 года).

Ещё одной причиной отказа молодёжи от медицинских услуг является дорогостоящее лечение в частных клиниках:

Цены на медицинское обслуживание, конечно, очень высокие, а бесплатная медицина... Не очень в нашей стране (Наталья, 29 лет).

Таким образом, молодые люди проявляют большой интерес к своему здоровью и заинтересованы в получении информации о нём, о способах лечения и медицине, но тем не менее медицинские специалисты не являются для них основным источником получения подобных сведений, что подтверждается результатами количественного этапа исследования. Далее обратим внимание на источники медицинской информации, особенно на такой популярный среди опрошенных информантов ресурс, как Интернет, и проанализируем обстоятельства и цели его использования.

Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении

Информанты по-разному воспринимают достоверность и полезность сведений из тех или иных источников информации о здоровье и лечении. Молодые люди называли следующие ресурсы, которым они доверяют: форумы и социальные сети, советы родителей, друзей, врачей, а также медицинскую литературу, журналы о здоровье. А вот телевизионные передачи для молодых людей не являются способом получения достоверной информации о здоровье и медицине.

Интернет воспринимается информантами как доступный и удобный источник, к которому молодые люди в любой момент могут обратиться за медицинскими сведениями. Информанты делились в своих интервью различным опытом обращения к социальным медиа. В первую очередь молодые люди вспоминали потребность в поиске информации о здоровье общего характера — о спорте, питании, диетах, полезных продуктах, косметических средствах, препаратах по уходу за собой. Молодые люди проявляют большой интерес к подобной информации в Интернете, изучают различные ресурсы, подписываются на определённые тематические страницы. Обращение к Интернету за информацией о здоровье может иметь положительный эффект, способствует формированию общего представления молодёжи о здоровье, здоровом образе жизни и правильном лечении:

Я принимаю во внимание информацию из подписок в «Инстаграм», это формирует мою позицию. Я не считаю, что нужно на этой информации заикливаться, потому что, к сожалению, в жизни нет такой возможности следовать всем этим советам. Они показывают идеальную картину мира, в реальной жизни ты не можешь постоянно заниматься своим здоровьем. В общем, это мотивирует меня, но я не пользуюсь этой информацией на все 100% (Анастасия, 23 года).

Молодые люди не всегда полностью используют полученные в Сети советы:

Я прочитываю посты в Интернете, но я прочитала, забыла и ничего не сделала, хотя я всё-таки стараюсь придерживаться их... (Александра, 20 лет).

Словом, онлайн-информация может стимулировать молодых людей к выполнению тех или иных практик здорового образа жизни, но, как показывают интервью, не способствует формированию регулярных практик самосохранительного поведения.

Итак, какие же конкретно интернет-ресурсы интересуют молодёжь? Важную роль играют, во-первых, социальные сети — «Инстаграм», «Фейсбук», «ВКонтакте», а также форумы, блоги или общие информационные ресурсы, публикующие статьи, в том числе о здоровье, образе жизни, красоте и моде.

<...> Это чаще всего просто статьи в рамках определённого сайта <...> Если есть какая-то статья о здоровье, то я всегда с большим интересом её изучаю. Причём это могут быть абсолютно разные статьи, даже про народные средства или просто какая-то новость, мне всё интересно (Дарья, 23 года).

Социальные сети охватывают более широкую аудиторию. Информация на различные темы может появляться в «ленте» интернет-пользователя ежедневно, обновляться, передаваться и комментироваться другими пользователями. Подписки на группы, страницы, закладки на тему здоровья и здорового образа жизни — эффективный способ информирования молодых людей, формирования их ценностного отношения к здоровью и мотивации к поддержанию здорового образа жизни:

Я подписана на ряд пабликов, посвящённых здоровому образу жизни, в социальной сети «ВКонтакте». Там же я подбирала интересующую меня диету, для себя вынесла небольшие советы (Виктория, 25 лет).

По результатам количественной части исследования был получен вывод, что ежегодно в интернет-здоровье вовлекаются всё больше мужчин. Вероятно, социальные сети играют в этом активную роль. Мужчины рассказывали, что используют такие популярные социальные сети, как «Инстаграм» и «ВКонтакте» для подписок на интересующие их темы о спорте, физических упражнениях, заботе о здоровье в целом. Они могут там подбирать нужные им спортивные диеты или подходящий комплекс упражнений. Мужчины также сообщали, что предпочитают до последнего откладывать посещение врача, «пускать всё на самотёк» и заниматься самолечением, используя интернет-ресурсы.

В отношении поиска информации о лечении и диагнозах больше популярны форумы и блоги, где можно ознакомиться с комментариями таких же «больных», как они сами. Однако встречались и другие мнения; например, некоторые молодые люди, наоборот, негативно относятся к чужим отзывам в Интернете и сомневаются в их достоверности:

Я не очень доверяю мнению каких-нибудь людей, потому что сколько людей, столько и мнений, я стараюсь опираться на более-менее профессиональные и авторитетные источники (Владимир, 21 год).

Молодые люди имеют опыт обращения и к профессиональным медицинским публикациям. Информанты не могли вспомнить определённые сайты, так как обычно заходят по первым ссылкам при запросе в поисковой строке и далее уже изучают содержимое сайтов:

Если речь идёт о неопределённости симптомов, то я, скорее, обращусь к каким-то более профессиональным источникам. Это просто медицинские сайты, я никогда не обращаюсь к какому-то одному конкретному, я просто пишу симптомы и смотрю первые две-три ссылки, смотрю, чтобы это как-то серьёзно выглядело (Дарья, 23 года).

О профессиональных медицинских сообществах информанты знают мало. Только одна девушка сообщила, что слышала о подобных сайтах, где люди могут зарегистрироваться, бесплатно проконсультироваться и задать любой вопрос специалистам:

Есть такие страницы, которые специально объединяют профессионалов, которые зарегистрированы официально на таких страницах, это обычно до 100 врачей, они постоянно поддерживают диалог с людьми. Нужно пройти регистрацию, всё просто. Можно посоветоваться, рассказать о своих симптомах, это очень полезно для тех, у кого нет возможности посетить врачей (Анастасия, 23 года).

В целом молодые люди отмечают широкое разнообразие медицинского интернет-контента, возможность найти любую интересующую информацию.

Далее поговорим о восприятии молодыми людьми самой информации из Интернета. Каково отношение информантов к полученным сведениям? Доверяют ли они интернет-контенту? Как они отбирают нужную информацию и сочетают с другими источниками?

Восприятие интернет-контента: доверие и критерии отбора информации

Восприятие интернет-контента молодыми людьми двойственно. С одной стороны, информанты говорят о том, что доверяют информации о здоровье, полученной в Интернете, и имеют опыт использования этой информации в целях заботы о своём здоровье. Тем не менее, с другой стороны, молодые люди полагают, что любая информация, найденная в социальных сетях, нуждается в тщательной проверке и её необходимо «фильтровать». Некоторые информанты давали понять, что не всегда стоит верить социальным медиа:

Я не совсем доверяю информации в Интернете, нужно очень сильно всё «фильтровать» (Александра, 20 лет).

Молодые люди привыкли изучать сразу несколько ресурсов, не полагаясь на первый попавшийся. Только после получения полного объёма информации с различных сайтов информанты сопоставляют сведения и отсеивают ненадёжные, по их мнению, данные. Интересно отметить, что информанты убеждены в том, что могут определить, какая информация качественна, а какая явно недостоверна. При этом молодые люди называли разные критерии, по которым они определяют надёжность и (или) ненадёжность информации. Основной причиной недоверия является ориентация интернет-сведений на коммерческую выгоду, то есть информанты говорили о том, что в Интернете очень много рекламных материалов, которые могут публиковаться как в открытой форме (например, баннер с лекарственным средством), так и в скрытой (заказной комментарий на форуме). Таким образом, при отборе информации для информантов важно, чтобы сведения не имели рекламного подтекста:

Рекламные ресурсы имеют гиперссылки на сайты продавца, чаще всего это большие сообщения, очень эмоциональные, видно, что написано профессионально, а не как обычно пишут люди, либо настойчиво упоминается какой-то продукт, это очевидно, что они недостоверны (Анастасия, 23 года).

Мнения молодых людей относительно выбора ресурса, которому они доверяют, разделились. Одни склонны доверять опыту людей и, соответственно, чаще обращаются к форумам и блогам за информацией о здоровье. При изучении медицинского интернет-контента они остерегаются публикаций, содержащих сфабрикованные данные, и проплаченных авторов. Некоторые информанты признают, что подобным статьям не всегда можно верить. В этом случае они предпочитают мнение простых интернет-пользователей на форумах:

Чаще всего я пользуюсь именно форумами, ответами людей. Опыту людей я доверяю больше, чем статьям, написанным врачами, которые были подкуплены (Анастасия, 23 года).

Если речь идёт о форумах и блогах, то молодые люди в первую очередь обращают внимание на рейтинг сайта, а также на рейтинг самих комментариев (например, на количество просмотров и ответов на комментарий). Также в качестве более надёжных источников информанты воспринимают веб-сайты, публикующие профессиональные медицинские статьи. О подобных ресурсах информанты рассуждают похоже: им важно понять, насколько авторитетен сайт, а также какова квалификация автора опубликованной статьи, поэтому молодые люди изучают сайт целиком, чтобы оценить его уровень и рейтинг:

Что касается интернет-ресурсов, я смотрю в первую очередь, насколько масштабный сайт, посвящённый медицинской тематике; во-вторых, смотрю, как написана статья, как используются медицинские термины, есть ли ссылки на источники исследований. Я не доверяю голословным данным (Виктория, 25 лет).

Помимо того что информанты проверяют интернет-сведения, фильтруют информацию и отбирают достоверную, обращаясь не к одному источнику, а сразу к нескольким, они также сопоставляют полученные данные с другими источниками информации о здоровье и лечении, такими как советы родителей, друзей, врачей, а также с медицинской литературой, учебниками и проч.:

Когда я принимаю какие-то решения в отношении своего здоровья, я занимаюсь, так скажем, сбором информации от врачей, из книг, из Интернета... И уже на основе всего этого делаю вывод для себя. Мнение из Интернета всегда подкреплено мнениями врачей, поэтому я проверяю эту информацию (Дмитрий, 25 лет).

Информанты признают, что здоровье для них очень важно, поэтому молодые люди стараются обращаться к достоверным источникам, которые проверяют и дополняют. Возможно, если бы молодые люди знали о существовании профессиональных медицинских сообществ, предоставляющих качественную медицинскую помощь, то уровень доверия к Интернету как к источнику медицинской информации возрос бы. Обращение к подобным сообществам снизило бы риск использования недостоверной информации среди тех, кто прибегает к социальным медиа для самолечения. Кроме того, подобные сообщества могли бы быть полезны при поиске информации узкого профиля:

Я была не очень удовлетворена. Данные не содержали конкретной информации по проблеме, которая касалась непосредственно меня. Были более обобщённые данные (Виктория, 25 лет).

В данном случае было бы эффективнее обратиться за индивидуальной консультацией в профессиональные онлайн-сообщества, что ещё раз подчёркивает перспективы развития подобных сообществ, о которых писала Е. А. Тарасенко [2012b: 52–58]. Однако интервью показали, что пока информанты не воспринимают подобного рода консультации в качестве способа получения информации и лечения. Молодые люди сомневаются в профессионализме тех, кто «находится по ту сторону экрана»:

Я не допускаю такую возможность консультироваться со специалистом онлайн, потому что невозможно проверить квалификацию человека на другом конце и нельзя понять, насколько квалифицирована помощь (Дмитрий, 17 лет).

Таким образом, интернет-контент молодыми людьми воспринимается скептически, информанты не доверяют информации в социальных медиа в полной мере, всегда проверяют полученные из Интернета сведения, пользуясь для этого другими ресурсами. Всё это может свидетельствовать о том, что молодые люди обладают нужными компетенциями для отбора достоверных медицинских сведений. Следовательно, можно предположить: даже с учётом того, что российские интернет-источники не всегда предоставляют качественную информацию, это, скорее всего, не скажется отрицательно на процессе самолечения молодых людей.

Далее мы представим типологию практик обращения молодёжи к социальным медиа и медицинским специалистам за информацией о здоровье и лечении, основанную на анализе целей обращения молодых людей к данным источникам медицинской информации, доверия к ним и способов использования полученных сведений.

Типология практик обращения к Интернету в качестве источника информации о здоровье и лечении

Молодые люди по-разному подходят к поиску информации о здоровье и лечении. Мы выделили четыре группы среди информантов: первая активно использует Интернет для самолечения; вторая активно

использует Интернет в качестве источника ознакомительной информации, но не для лечения; третья обращается к Интернету для проверки информации, поступившей от врачей; четвертая представлена теми, у кого нет отчётливых практик обращения к Интернету за информацией о здоровье и лечении.

Для информантов из первой группы ключевым способом получения медицинской информации при недомоганиях является Интернет, который позволяет молодым людям оперативно получить нужную информацию о своём здоровье. И только после обращения к социальным медиа в отдельных случаях они посещают медицинских специалистов. Молодёжь указывает, что очень редко обращается за медицинской помощью к врачам, однако для них врач является объектом доверия и помощи во всех серьёзных ситуациях, связанных со здоровьем:

Конечно, врач — он человек с образованием, и он априори будет для меня значить больше (Дарья, 23 года).

Если молодому человеку из данной группы всё же пришлось сходить к врачу, то после этого он редко обращается к социальным медиа.

Вторая группа потребителей онлайн-здоровья также обращается к социальным медиа, однако не за тем, чтобы использовать Интернет в качестве способа самолечения, а для ознакомления с проблемой и принятия мер в период ожидания приёма у врача. Молодые люди перед походом к врачу стремятся узнать как можно больше о болезни, симптомах, лечении, то есть, придя к специалисту, они уже имеют некое представление о том, что может посоветовать врач. Они считают, что при любых проблемах со здоровьем врач необходим. Медицинский специалист в данном случае подтверждает, дополняет информацию, найденную в Интернете. Например, один из информантов, отнесённый нами ко второй группе, рассказал следующее:

Если я обнаружил, что моё состояние находится в угнетённом состоянии <...> тогда первое, что я сделаю, скажу родителям... По ходу дела я обращаюсь к помощи Интернета, чтобы выяснить, для какого заболевания характерны симптомы, а параллельно этому я запишусь к врачу на приём — к терапевту, а затем терапевт мне скажет, к какому врачу идти дальше, я не перепрыгиваю ступень терапевта (Дмитрий, 25 лет).

Молодые люди с подобными привычками ответственно относятся к своему здоровью и не пренебрегают медицинской профессиональной помощью. Для тех, кого мы отнесли ко второй группе, медицинский специалист — авторитетное лицо, вызывающее доверие:

Я могу использовать информацию из Интернета, если она полностью совпадает с тем, что мне сказал врач, которому я доверяю (Владимир, 21 год).

Третья группа молодых людей использует Интернет для иных целей. Они считают, что врача при недомогании нужно посещать обязательно, однако при этом социальные медиа используют уже после обращения за профессиональной медицинской помощью:

Если не пройдёт на следующий день, тогда я к врачу пойду, а потом буду дочитывать в Интернете что-то. В поликлинике сидят взрослые тётеньки, которые уже давно учились, поэтому я не совсем им доверяю. К тому же у них очень большие ограничения по анализам, по времени, меня это тоже не очень устраивает, на каждого пациента отводится 7–8 минут. Не всегда возможно поставить диагноз за это время... (Александра, 20 лет).

Молодёжь не полностью доверяет советам врачей, поэтому Интернет для них служит способом проверки и уточнения назначенного лечения.

В четвёртую группу информантов мы определили тех, кто затруднился подробно рассказать о практиках обращения к интернет-ресурсам из-за редкого использования социальных медиа в медицинских целях:

В основном первые источники в Интернете, которые я нахожу, честно говоря, особо мне не помогают, это какие-то форумы, описание очень острых случаев либо частные случаи, которые не совсем подходят под мой случай, либо это какие-то короткие статейки с неполной информацией, а за полной информацией нужно обращаться либо в эту клинику, либо платить дополнительные деньги, к тому же я не знаю, что это за врачи, и я им не доверяю (Алексей, 27 лет).

Такие молодые люди нечасто болеют, редко посещают медицинские учреждения. В случае недомогания информацию о здоровье и медицине они, скорее всего, черпают из более надёжных, с их точки зрения, чем Интернет, источников — из медицинских книг, например, или обращаются за консультацией к знакомым врачам и др.

Итак, если говорить о лечении, симптомах и заболеваниях, то Интернет для молодых людей играет в этом случае различную роль. Кем-то он воспринимается как незаменимый источник в вопросе разрешения проблем со здоровьем; для других же это второстепенный, вспомогательный ресурс. Вместе с тем следует отметить, что и отношение к медицинским специалистам с точки зрения доверия к ним тоже различно, поэтому многие проверяют их советы и назначения информацией из социальных медиа.

Таким образом, проведённые интервью показали, что Интернет как источник информации о здоровье и лечении не укрепляет доверия к врачам. Для одних Интернет — это способ самолечения, для других — источник дополнительной информации, для третьих — возможность проверить достоверность советов медицинского специалиста. Даже при условии доверия врачам молодые люди всё равно прибегают к использованию интернет-источников. При этом информация на таких ресурсах не контролируется самими врачами.

Выводы

Итак, мы выяснили, что потребление интернет-здоровья в России стремительно растёт из года в год. В 2015 г. уже треть российских молодых людей обращались к Интернету как источнику информации о здоровье и лечении. Тем не менее можно сказать, что относительно западных стран тенденция интернет-здоровья в нашей стране менее масштабна. Кроме того, наше исследование позволило выявить типичные характеристики молодых людей, использующих социальные медиа в медицинских целях: это девушки старшей возрастной категории (25–29 лет), с высшим образованием, с более высоким, чем у молодёжи в целом, доходом, а также те молодые люди, которые заинтересованы в своём здоровье и здоровом образе жизни и расценивают здоровье как важнейшую жизненную ценность.

Сегодня Интернет для молодых людей играет различную роль: для одних социальные медиа — незаменимый источник в вопросе разрешения проблем со здоровьем, для других — это вспомогательный ресурс. Различно и отношение молодёжи к медицинским специалистам с точки зрения доверия к ним и сочетания их советов с медицинской онлайн-информацией. В зависимости от этого нами была разработана типология потребления интернет-здоровья, которая может быть использована в дальнейших исследованиях.

Мы считаем, что социальные медиа в настоящее время играют немаловажную роль в повышенном интересе молодых потребителей интернет-здоровья к своему здоровью, так как Интернет способен влиять на формирование у молодых людей ценностного отношения к здоровью и определённого взгляда на здоровый образ жизни. Важную роль в этом играют социальные сети («Инстаграм», «ВКонтакте») и другие информационные онлайн-ресурсы, публикующие статьи о здоровье и медицине. Обращение к подобным источникам может мотивировать молодых людей к применению определённых практик заботы о здоровье, однако, как показывают интервью, социальные медиа не способствуют длительной практической реализации подобных практик и самосохранительному поведению молодёжи. Данный вывод подтверждается наблюдениями российских исследователей (см.: [Белова 2008; Козырева, Низамова, Смирнов 2013; Журавлёва 2014: 23]): молодые люди утверждают, что в структуре жизненных ценностей здоровье занимает одно из первых мест, однако в целом молодёжь не принимает активных действий в отношении улучшения своего здоровья. В формировании практик заботы о здоровье социальные медиа играют положительную роль, особенно с учётом того, что молодые люди умеют отбирать нужную и достоверную информацию, обладают нужными навыками для распознавания качественных данных и выявления фальшивых. Интернет для молодёжи служит источником, который играет роль образовательного, развивающего ресурса, повышает уровень информированности в сфере здоровья и медицины. В целом можно сказать, что на сегодняшний день среди молодых пользователей интернет-здоровья происходит усиление ответственности за собственное здоровье.

Тем не менее по результатам исследования видно, что социальные медиа не укрепляют авторитет медицинских специалистов и доверие к ним. Интернет может использоваться молодыми людьми в целях самолечения, для получения дополнительной информации и сочетания её с информацией от врачей, для проверки достоверности советов медицинских специалистов. Ресурсы, к которым обращается молодёжь, не контролируются самими врачами, контент формируют сами интернет-пользователи или авторы с неподтверждённой медицинской квалификацией и публикующие свои статьи независимо от неё. Иными словами, сегодня наблюдается слабая вовлечённость врачей в онлайн-процесс передачи медицинской информации «пациентам». Ввиду этого дистанция между врачами и пациентами может со временем увеличиваться, что, как показывает пример западных стран, является риском для трансформации их взаимоотношений (см.: [Kummervold et al. 2008; Fox, Duggan 2013; Flash Eurobarometer 2014]).

Таким образом, врачам необходимо участвовать в процессе интернет-здоровья, чтобы не упускать из виду ход лечения, а также контролировать поток медицинской информации. Перспективой сокращения дистанции и включения врачей в коммуникацию с пациентами является развитие профессиональных медицинских сообществ, которые пока, к сожалению, не пользуются популярностью в России [Тарасенко 2012а: 203–210; Тарасенко 2012б: 52–58]. Пока же наблюдается психологический барьер, связанный с недоверием молодёжи к виртуальному общению и квалификации онлайн-собеседника.

Приложение

Таблица П1

Характеристики опрошенных информантов

Информант	Возраст (полных лет)	Пол	Уровень образования	Доход на члена семьи	Длительность интервью (мин)
Александра	20	Ж	Начальное или среднее	Средний	23
Александра	22	Ж	Высшее	Средний	48
Алексей	27	М	Начальное или среднее	Ниже среднего	25
Анастасия	23	Ж	Высшее	Выше среднего	43
Анна	20	Ж	Начальное или среднее	Выше среднего	40
Борис	19	М	Начальное или среднее	Ниже среднего	35
Виктория	25	Ж	Высшее	Выше среднего	33
Владимир	21	М	Начальное или среднее	Средний	30
Дарья	23	Ж	Высшее	Выше среднего	63
Дмитрий	17	М	Начальное или среднее	Ниже среднего	25
Дмитрий	25	М	Высшее	Ниже среднего	43
Екатерина	21	Ж	Начальное или среднее	Средний	48
Наталия	29	Ж	Высшее	Выше среднего	40
Наталья	26	Ж	Высшее	Средний	54
Регина	20	Ж	Начальное или среднее	Выше среднего	40

Таблица П2

**Социально-демографические и другие характеристики молодых людей
в возрасте 16–29 лет, использующих Интернет в качестве источника информации
о здоровье и лечении, в сравнении со всеми опрошенными молодыми людьми в 2015 г.**


Переменная	Значения	Опрошенные молодые люди в возрасте 16–29 лет (%)	Молодые люди, использую- щие Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении (%)
Возрастные группы (полных лет)	16–20	28	23
	21–24	28	30
	25–29	44	47
Пол	М	44	31
	Ж	56	69
Занятость	Работает	57	57
	Не работает	43	43
Образование	Начальное или среднее	55	45
	Высшее	45	55
Доход на члена семьи (руб.)	До 8 тыс.	13	11
	8–20 тыс.	51	50
	Более 20 тыс.	36	38


Таблица П2. Окончание

Переменная	Значения	Опрошенные молодые люди в возрасте 16–29 лет (%)	Молодые люди, использующие Интернет в качестве источника информации о здоровье и лечении (%)
Частота посещаемости медицинских специалистов в свободное время	Раз в месяц и чаще	19	25
	Каждые 2–3 месяца и реже	48	54
	Очень редко, никогда	33	21
Частота заболеваний	Раз в месяц и чаще	16	19
	2–3 раза в месяц и реже	19	21
	Никогда	65	59
Оценка важности здоровья как ценности	Очень важно	48	51
	Важно	45	42
	Не важно	4	4
Оценка заинтересованности к спорту и здоровому образу жизни	Активно интересуюсь	19	29
	Иногда интересуюсь	37	56
	Не интересуюсь	44	15

Примечание. По расчётам на данных TNS Russia M'Index, за 2015 г.

Условные обозначения:

 — значимо **выше** на 95%-ном уровне доверия по сравнению со всеми опрошенными молодыми людьми.

 — значимо **ниже** на 95%-ном уровне доверия по сравнению со всеми опрошенными молодыми людьми.

Литература

- Белова Н. И. 2008. Парадоксы здорового образа жизни учащейся молодёжи. *Социологические исследования*. 4: 84–86.
- Берестова Е. М., Гордеева С. С. 2014. Ценностное отношение студенческой молодёжи к здоровью. Молодёжный научный форум. *Общественные и экономические науки*. 2 (9): 22–26. URL: http://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2%289%29.pdf
- Журавлёва И. В. 2012. Здоровье студентов: реальность и перспективы. *Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие*. Материалы IV очередного Всероссийского социологического конгресса. РОС, ИС РАН, АН РБ, ИСППИ. М.: РОС; 4312–4314; см. также: URL: http://www.isras.ru/files/File/publ/Zhuravleva_IV_Kongress.pdf
- Журавлёва И. В. 2014. *Здоровье студентов: социологический анализ*. М.: НИЦ ИНФРА-М.
- Журавлёва И. В., Иванова Л. Ю., Ивахненко Г. А. 2012. *Здоровье студентов: социологический анализ*. Отв. ред. И. В. Журавлёва. М.: Институт социологии РАН: 252.

- Козырева П. М., Низамова А. Э., Смирнов А. И. 2013. Здоровье населения России: динамика и возрастные особенности (1994–2011 гг.). *Вестник Института социологии*. 6: 8–47.
- Малышев М. Л., Варламова С. Н. 2013. Обращение россиян за медицинской помощью. *Вестник Института социологии*. 6: 48–66. URL: http://www.vestnik.isras.ru/files/File/Vestnik_2013_6/Malishev.pdf
- Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ*. Архив базы данных. URL: <http://www.hse.ru/rfms>
- Тарасенко Е. А. 2012а. Patient 2.0: коммуникации пациентов и врачей в социальных сетях. *XIII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 4 кн. Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 3. М.: Изд. дом ВШЭ; 203–210*. URL: <https://publications.hse.ru/chapters/67967166>
- Тарасенко Е. А. 2012б. Профессиональные медицинские социальные сети — возможности и перспективы. *Здравоохранение*. 2: 52–58. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/75102149>
- Тарасенко Е. А. 2013. Профессиональные социальные медиа врачей: перспективы и угрозы развития. *Бизнес. Общество. Власть*. 14: 20–30.
- TNS Russia M'Index. Предпочтения потребителей за 2011–2015 гг. URL: <http://www.tns-global.ru/services/media/preferences-of-russians/>
- Andreassen H. K. et al. 2007. European Citizens' Use of E-Health Services: A Study of Seven Countries. *BMC Public Health*. 7 (1): 1–7.
- Atkinson N., Saperstein S., Pleis J. 2009. Using the Internet for Health-Related Activities: Findings from a National Probability Sample. *Journal of Medical Internet Research*. 11 (1): e5.
- Baker L. et al. 2003. Use of the Internet and E-Mail for Health Care Information: Results from a National Survey. *Jama*. 289 (18): 2400–2406.
- Beck F. et al. 2014. Use of the Internet as a Health Information Resource among French Young Adults: Results from a Nationally Representative Survey. *Journal of Medical Internet Research*. 16 (5): e128.
- Bridges J. F. P., Loukanova S., Carrera P. 2008. Patient Empowerment in Health Care. *International Encyclopedia of Public Health*. 5: 17–28.
- Bujnowska-Fedak M. M. 2015. Trends in the Use of the Internet for Health Purposes in Poland. *BMC Public Health*. 15 (1): 1–17.
- Burns J. M. et al. 2010. The Internet as a Setting for Mental Health Service Utilization by Young People. *Medical Journal of Australia*. 192 (11): 22–26.
- Diaz J. A. et al. 2002. Patients' Use of the Internet for Medical Information. *Journal of General Internal Medicine*. 17 (3): 180–185.
- DiMaggio P. et al. 2001. Social Implications of the Internet. *Annual Review of Sociology*. 27: 307–336.
- Eurostat*. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>

- Fernández-Luque L., Bau T. 2015. Health and Social Media: Perfect Storm of Information. *Healthcare Informatics Research*. 21 (2): 67–73.
- Flash Eurobarometer*. 2014. European Citizens' Digital Health Literacy. A Report to the European Commission. Conducted by TNS Political & Social. URL: http://observgo.quebec.ca/observgo/fichiers/42526_res1.pdf
- Fox S., Rainie L. 2000. The Online Care Revolution: How the Web Helps Americans Take Better Care of Themselves. *Pew Internet & American Life Project*. November. URL: http://www.pewinternet.org/files/old-media/Files/Reports/2000/PIP_Health_Report.pdf
- Fox S., Jones S. 2009. *The Social Life of Health Information*. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. June. URL: <http://www.pewinternet.org/2009/06/11/the-social-life-of-health-information/>
- Fox S., Duggan M. 2013. *Health Online*. Washington, D.C.; Pew Internet & American Life Project. January. URL: <http://pewinternet.org/Reports/2013/>
- Hall C. M. 1990. Identity Empowerment through Clinical Sociology. *Clinical Sociology Review*. 8 (1): 69–86.
- Hesse B. W. et al. 2005. Trust and Sources of Health Information: The Impact of the Internet and Its Implications for Health Care Providers: Findings from the First Health Information National Trends Survey. *Archives of Internal Medicine*. 165 (22): 2618–2624.
- Kassirer J. P. 1995. The Next Transformation in the Delivery of Health Care. *New England Journal of Medicine*. 332 (1): 52–54.
- Katz J., Aspden P. 1997. Motivations for and Barriers to Internet Usage: Results of a National Public Opinion Survey. *Internet Research*. 7 (3): 170–188.
- Koch-Weser S. et al. 2010. The Internet as a Health Information Source: Findings from the 2007 Health Information National Trends Survey and Implications for Health Communication. *Journal of Health Communication*. 15 (3): 279–293.
- Kummervold P. et al. 2008. E-Health Trends in Europe 2005–2007: A Population-Based Survey. *Journal of Medical Internet Research*. 10 (4): e42.
- Kwankam S. Y. 2004. What E-Health Can Offer. *Bulletin of the World Health Organization*. 82 (10): 800–802.
- Lemire M. et al. 2008. Determinants of Internet Use as a Preferred Source of Information on Personal Health. *International Journal of Medical Informatics*. 77 (11): 723–734.
- Lenhart A. et al. 2010. *Social Media & Mobile Internet Use among Teens and Young Adults*. Millennials. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. February. URL: <http://pewinternet.org>.
- Loukanova S., Molnar R., Bridges J. F. P. 2007. Promoting Patient Empowerment in the Healthcare System: Highlighting the Need for Patient-Centered Drug Policy. *Expert Review of Pharmacoeconomics & Outcomes Research*. 7 (3): 281–289.

- Mandl K. D., Katz S. B., Kohane I. S. 1998. Social Equity and Access to the World Wide Web and E-Mail: Implications for Design and Implementation of Medical Applications. *Proc AMIA Symp.*: 215–219.
- Mandl K. D., Kohane I. S., Brandt A. M. 1998. Electronic Patient-Physician Communication: Problems and Promise. *Annals of Internal Medicine*. 129 (6): 495–500.
- Mandl K. D. et al. 2000. Growth and Determinants of Access in Patient E-Mail and Internet Use. *Archives of Pediatrics & Adolescent Medicine*. 154 (5): 508–511.
- McMullan M. 2006. Patients Using the Internet to Obtain Health Information: How This Affects the Patient-Health Professional Relationship. *Patient Education and Counseling*. 63 (1): 24–28.
- Pagliari C. et al. 2005. What is E-Health (4): A Scoping Exercise to Map the Field. *J Med Internet Res*. 7 (1): e9.
- Paton C. et al. 2012. Self-Tracking, Social Media and Personal Health Records for Patient Empowered Self-Care. *Nursing and Health Professions Faculty Research and Publications*. URL: http://repository.usfca.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=nursing_fac
- Rappaport J. 1987. Terms of Empowerment/Exemplars of Prevention: Toward a Theory for Community Psychology. *American Journal of Community Psychology*. 15 (2): 121–148.
- Samoocha D. et al. 2010. Effectiveness of Web-Based Interventions on Patient Empowerment: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Journal of Medical Internet Research*. 12 (2): e23.
- Santana S. et al. 2011. Informed Citizen and Empowered Citizen in Health: Results from an European Survey. *BMC Family Practice*. 12 (1): 1–15.
- Shirky C. 2011. The Political Power of Social Media. *Foreign Affairs*. 90 (1): 28–41.

DEBUT STUDIES

Ekaterina Bugrezova

The Social Media Contribution into Healthcare Practices among Russian Young People

BUGREZOVA,

Ekaterina — Research Executive TNS Russia. Address: 2, Tsvetnoy boulevard, Moscow, 127051, Russia.

Email: kbugrezova@gmail.com

Abstract

Today, in Western countries e-Health as a permanently growing process coincides with the distribution of the empowerment phenomenon. In addition, the gradual transformation of the relationship between doctors and patients is notable in Europe and America, especially among the younger generation. This could refer to the fact that young people actively use the Internet to research medical issues while strengthening their own healthcare responsibility. Taking into account the fact that Western youth have a high level of trust in online information, social media can influence important decision making by young people in terms of their health and visiting healthcare facilities. This tendency has an ambiguous impact, as there is always a chance of using questionable information, which is not approved by medical specialists. Currently, there is not enough literature showing how Russian young people use social media to get information about health and treatment. Thus, research focuses on e-Health in Russia and tries to find out the social media contribution to different healthcare practices among Russian young people. The research was conducted in two stages using quantitative and qualitative methodologies: An analysis of the secondary data (Marketing Index TNS Russia data) was performed, which supported the analysis of the primary data collected from 15 semi-structured interviews of young people aged from 16 to 29 years old who live in Moscow or the Moscow region who used the Internet as a source of information about health and medicine.

Keywords: e-Health; empowerment; self-treatment; social media; youth; health-care practices.

References

- Andreassen H. K., Bujnowska-Fedak M. M., Chronaki C. E., Dumitru R. C., Pudule I., Santana S., Voss H., Wynn R. (2007) European Citizens' Use of E-Health Services: A Study of Seven Countries. *BMC Public Health*, vol. 7, no 1, pp. 1–7.
- Atkinson N., Saperstein S., Pleis J. (2009) Using the Internet for Health-Related Activities: Findings from a National Probability Sample. *Journal of Medical Internet Research*, vol. 11, no 1, pp. e5.
- Baker L., Wagner T. H., Singer S., Bundorf M. K. (2003) Use of the Internet and E-Mail for Health Care Information: Results from a National Survey. *Jama*, vol. 289, no 18, pp. 2400–2406.
- Beck F., Richard J., Nguyen-Thanh V., Montagni I., Parizot I., Renahy E. (2014) Use of the Internet as a Health Information Resource among French Young Adults: Results from a Nationally Representative Survey. *Journal of Medical Internet Research*, vol. 16, no 5, pp. e128.
- Belova N. I. (2008). Paradoksy zdorovogo obraza zhizni uchashheysya molodezhi [Paradoxes of Healthy Lifestyle of Studying Youth]. *Sociologicheskie issledovaniya*, vol. 4, pp. 84–86 (in Russian).

- Berestova E. M., Gordeeva S. S. (2014) Tsennostnoe otnoshenie studencheskoy molodezhi k zdorov'yu [Value Attitudes of the Studying Youth to Health]. *Molodezhnyy nauchnyy forum. Obshchestvennye i ekonomicheskie nauki*, vol. 2, no 9, pp. 22–26. Available at: http://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2%289%29.pdf (accessed 14 November 2016) (in Russian).
- Bridges J. F. P., Loukanova S., Carrera P. (2008) Patient Empowerment in Health Care. *International Encyclopedia of Public Health*, vol. 5, pp. 17–28.
- Bujnowska-Fedak M. M. (2015) Trends in the Use of the Internet for Health Purposes in Poland. *BMC Public Health*, vol. 15, no 1, pp. 1–17.
- Burns J. M., McDonald F. E. J., Orchard P. (2010) The Internet as a Setting for Mental Health Service Utilization by Young People. *Medical Journal of Australia*, vol. 192, no 11, pp. 22–26.
- Diaz J. A., Griffith R. A., Ng J. J., Reinert S. E., Friedmann P. D., Moulton A. W. (2002) Patients' Use of the Internet for Medical Information. *Journal of General Internal Medicine*, vol. 17, no 3, pp. 180–185.
- DiMaggio P., Hargittai E., Neuman W. R., Robinson J. P. (2001) Social Implications of the Internet. *Annual Review of Sociology*, vol. 27, pp. 307–336.
- Eurostat*. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> (accessed 14 November 2016).
- Fernández-Luque L., Bau T. (2015) Health and Social Media: Perfect Storm of Information. *Healthcare Informatics Research*, vol. 21, no 2, pp. 67–73.
- Flash Eurobarometer*. (2014) European Citizens' Digital Health Literacy. A Report to the European Commission. Conducted by TNS Political & Social. Available at: http://observgo.quebec.ca/observgo/fichiers/42526_res1.pdf (accessed 14 November 2016).
- Fox S., Duggan M. (2013) *Health Online*. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. January. Available at: <http://pewinternet.org/Reports/2013/> (accessed 14 November 2016)
- Fox S., Jones S. (2009) *The Social Life of Health Information*. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. June. Available at: <http://www.pewinternet.org/2009/06/11/the-social-life-of-health-information/> (accessed 14 November 2016)
- Fox S., Rainie L. (2000) *The Online Care Revolution: How the Web Helps Americans Take Better Care of Themselves*. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. November. Available at: http://www.pewinternet.org/files/old-media/Files/Reports/2000/PIP_Health_Report.pdf (accessed 14 November 2016).
- Hall C. M. (1990) Identity Empowerment through Clinical Sociology. *Clinical Sociology Review*, vol. 8, no 1, pp. 69–86.
- Hesse B. W., Nelson D. E., Kreps G. L., Croyle R. T., Arora N. K., Rimer B. K., Viswanath K. (2005) Trust and Sources of Health Information: The Impact of the Internet and Its Implications for Health Care Providers: Findings from the First Health Information National Trends Survey. *Archives of Internal Medicine*, vol. 165, no 22, pp. 2618–2624.

- Kassirer J. P. (1995) The Next Transformation in the Delivery of Health Care. *New England Journal of Medicine*, vol. 332, no 1, pp. 52–54.
- Katz J., Aspden P. (1997) Motivations for and Barriers to Internet Usage: Results of a National Public Opinion Survey. *Internet Research*, vol. 7, no 3, pp. 170–188.
- Koch-Weser S., Bradshaw Y. S., Gualtieri L., Gallagher S. S. (2010) The Internet as a Health Information Source: Findings from the 2007 Health Information National Trends Survey and Implications for Health Communication. *Journal of Health Communication*, vol. 15, no 3, pp. 279–293.
- Kozyreva P. M., Nizamova A. E., Smirnov A. I. (2013) Zdorov'e baseleniya Rossii: dinamika i vozrastnyye osobennosti (1994–2011 gg.) [Russian Population Health: Dynamics and Age Features (1994–2011 y.)]. *Vestnik instituta sotsiologii*, vol. 6, pp. 8–47 (in Russian).
- Kummervold P. et al. (2008) E-Health Trends in Europe 2005–2007: A Population-Based Survey. *Journal of Medical Internet Research*, vol. 10, no 4, pp. e42.
- Kwankam S. Y. (2004) What E-Health Can Offer. *Bulletin of the World Health Organization*, vol. 82, no 10, pp. 800–802.
- Lemire M., Par G., Sicotte C., Harve C. (2008) Determinants of Internet Use as a Preferred Source of Information on Personal Health. *International Journal of Medical Informatics*, vol. 77, no 11, pp. 723–734.
- Lenhart A., Purcell K., Smith A., Zickuhr K. (2010) *Social Media & Mobile Internet Use among Teens and Young Adults*. Millennials, Washington, DC: Pew Internet & American Life Project. February. Available at: <http://pewinternet.org> (accessed 14 November 2016).
- Loukanova S., Molnar R., Bridges J. F. P. (2007) Promoting Patient Empowerment in the Healthcare System: Highlighting the Need for Patient-Centered Drug Policy. *Expert Review of Pharmacoeconomics & Outcomes Research*, vol. 7, no 3, pp. 281–289.
- Malyshev M. L., Varlamova S. N. (2013) Obrashchenie rossiyan za meditsinskoy pomoshch'yu [Medical Health-Care Use by Russians]. *Vestnik instituta sotsiologii*, vol. 6, pp. 8–47. Available at: http://www.vestnik.isras.ru/files/File/Vestnik_2013_6/Malishev.pdf (accessed 14 November 2016) (in Russian).
- Mandl K. D., Feit S., Peña B. M. G., Kohane I. S. (2000) Growth and Determinants of Access in Patient E-Mail and Internet Use. *Archives of Pediatrics & Adolescent Medicine*, vol. 154, no 5, pp. 508–511.
- Mandl K. D., Katz S. B., Kohane I. S. (1998) Social Equity and Access to the World Wide Web and E-Mail: Implications for Design and Implementation of Medical Applications. *Proc AMIA Symp.*, pp. 215–219.
- Mandl K. D., Kohane I. S., Brandt A. M. (1998) Electronic Patient-Physician Communication: Problems and Promise. *Annals of Internal Medicine*, vol. 129, no 6, pp. 495–500.
- McMullan M. (2006) Patients Using the Internet to Obtain Health Information: How This Affects the Patient-Health Professional Relationship. *Patient Education and Counseling*, vol. 63, no 1, pp. 24–28.
- Pagliari C., Sloan D., Gregor P., Sullivan F., Detmer D., Kahan J. P., Oortwijn W., MacGillivray S. (2005) What is E-Health (4): A Scoping Exercise to Map the Field. *Journal of Medical Internet Resources*, vol. 7, no 1, p. e9.

- Paton C., Hansen M., Fernandez-Luque L., Lau A. Y. S. (2012) Self-Tracking, Social Media and Personal Health Records for Patient Empowered Self-Care. *Nursing and Health Professions Faculty Research and Publications*. Available at: http://repository.usfca.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=nursing_fac (accessed 14 November 2016).
- Rappaport J. (1987) Terms of Empowerment/Exemplars of Prevention: Toward a Theory for Community Psychology. *American Journal of Community Psychology*, vol. 15. no 2, pp. 121–148.
- Russian Longitudinal Monitoring Survey — HSE Database*. Available at: <http://www.hse.ru/rllms> (accessed 14 November 2016) (in Russian).
- Samoocha D., Bruinvels D. J., Elbers N. A., Anema J. R., van der Beek A. J. (2010) Effectiveness of Web-Based Interventions on Patient Empowerment: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Journal of Medical Internet Research*, vol. 12, no 2, p. e23.
- Santana S., Lausen B., Bujnowska-Fedak M., Chronaki C. E., Prokosch H.-U., Wynn R. (2011) Informed Citizen and Empowered Citizen in Health: Results from an European Survey. *BMC Family Practice*, vol. 12, no 1, pp. 1–15.
- Shirky C. (2011) The Political Power of Social Media. *Foreign Affairs*, vol. 90, no 1, pp. 28–41.
- Tarasenko E. A. (2012a) Patient 2.0: Kommunikatsii patsientov i vrachey v sotsial'nykh setyakh [Patient 2.0: Communication of Patients and Doctors on Social Networks]. *XIII Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva: V 4 kn.* [International Scientific Conference on Problems of Economics and Society Development: In 4 Books] (ed. E. G. Jasin), book 3, Moscow: HSE Publishing House, pp. 203–210. Available at: <https://publications.hse.ru/chapters/67967166> (accessed 17 November 2016) (in Russian).
- Tarasenko E. A. (2012b) Professional'nye meditsinskie sotsial'nye seti — vozmozhnosti i perspektivy [Professional Medical Social Networks — Opportunities and Perspectives]. *Zdravookhranenie*, vol. 2, pp. 52–58. Available at: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/75102149> (accessed 17 November 2016) (in Russian).
- Tarasenko E. A. (2013) Professional'nye sotsial'nye media vrachey: perspektivy i ugrozy razvitiya [Professional Medical Social Media]. *Biznes. Obshchestvo. Vlast'*, vol. 14, pp. 20–30.
- TNS Russia M'Index. Potrebitelskie predpochteniya za 2011–2015 yy [Consumer Preferences in 2011–2015]. Available at: <http://www.tns-global.ru/services/media/preferences-of-russians/> (accessed 14 November 2016) (in Russian)
- Zhuravleva I. V. (2012) Zdorov'e studentov: real'nost' i perspektivy [Students' Health: Reality and Perspectives]. *Sotsiologiya i obshchestvo: global'nye vyzovy i regional'noe razvitie* [Sociology and Society: Global Challenges and Regional Development]. Materialy IV ocherednogo vserossiyskogo sotsiologicheskogo kongressa. ROS, IS RAN, AN RB, ISPPi, Moscow: ROS, pp. 4312–4314. Available at: http://www.isras.ru/files/File/publ/Zhuravleva_IV_Kongress.pdf (accessed 14 November 2016) (in Russian)..
- Zhuravleva I. V. (2014) *Zdorov'e studentov: sotsiologicheskii analiz* [Students' Health: Sociological Analysis], Moscow: NIC INFRA-M (in Russian).

Zhuravleva I. V., Ivanova L. Y., Ivakhnenko G. A. (2012) *Zdorov'e studentov: sotsiologicheskii analiz* [Health of Students: Sociological Analysis] (ed. I. V. Zhuravleva), Moscow: Institut sotsiologii RAN, p. 252 (in Russian).

Received: September 11, 2016.

Citation: Bugrezova E. (2016) Rol' sotsial'nykh media v formirovanii praktik zaboty o zdorov'e sredi rossijskoy molodezhi [The Social Media Contribution into Healthcare Practices among Russian Young People]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 103–129. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Н. В. Колесник

О точках роста в исследовании неформальной экономики, или Объективация субъективного



Рецензия на книгу: Барсукова С. Ю. 2015. *Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого*. М.: Изд. дом ВШЭ. 215 с.



КОЛЕСНИК Наталья Владимировна — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник сектора социологии власти и гражданского общества Социологического Института РАН, преподаватель гуманитарной кафедры Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии. Адрес: 191025, Россия, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 25/14.

Email: n.kolesnik@socinst.ru

Экономическое развитие российского общества в постсоветский период предъявляет вызовы не только экономистам и политикам, но и представителям социологического сообщества. В России социологическое изучение неформальных практик в последнее 20-летие подтверждается тем, что происходит активный процесс институционализации исследовательского направления, формирования научных школ, центров, появления формальных и (или) неформальных лидеров направления. В рецензируемой книге профессора из московского кампуса НИУ ВШЭ Светланы Барсуковой «Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого» представлены не только размышления о прочитанном, но и собственное видение проблематики неформальной экономики. Исследователь ищет ответы на вопросы о специфике неформальной экономики в России и характере отношений бизнеса и власти. Каковы основания и особенности российского мира труда? В чём причины развития неформальной экономики? Под одной обложкой книги не просто собраны рецензии, написанные ранее, но сделана попытка донести до читателя мысль о том, что неформальная экономика существует в системе аналитических координат разных исследователей. Кроме того, посыл автора книги состоял в том, чтобы сформулировать и транслировать академической аудитории собственное видение феномена неформальной экономики. Структурно работа может претендовать на роль самостоятельного монографического исследования, в ней присутствуют смысловые и логически выстроенные части, определяется авторская позиция. Книга адресована не только профессионалам, но и тем, кто только начинает осваивать азы экономической социологии и экономики.

Ключевые слова: неформальная экономика; формальные институты; российская экономика; коррупция; государство; власть; бизнес.

Монография С. Ю. Барсуковой «Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого» посвящена научной проблематике, которая актуальна не только в современной российской науке, но и в зарубежной. Если термин «неформальная экономика» прочно вошёл в научный лексикон российских социологов относительно недавно и в конце прошлого века относился к малоупотребляемым, то в западной науке этот термин, введённый в научный

оборот с лёгкой руки К. Харта, получил распространение ещё в 1970-е гг. Те, кто стремился по-новому понять отношения права и государства, общества и закона, стали активно использовать категорию «неформальная экономика» для осмысления происходящего.

Первые российские эмпирические исследования о неформальной экономике носили, как правило, междисциплинарный характер. Изучением различных аспектов «серой» экономики занимались не только экономисты, но и социологи, политологи, историки, этнографы. При этом если в конце прошлого века научные работы российских авторов о неформальной экономике носили исключительно маргинальный характер, то сегодня эта проблематика изучается достаточно активно. Масштабы и разнообразие данного явления в российском обществе поражают исследовательское воображение, и потому на ближайшее время актуальные тематические тренды в экономической социологии, кажется, определённо обозначены.

Следует отметить, что наличие большого количества работ в российских науках по этой теме вовсе не означает, что исследователям удалось полно и глубоко изучить данный феномен. По-прежнему существуют концептуальные сложности и неопределяемые дифференциации основных элементов неформальной экономики. Большое количество работ по этой теме продуцирует и трудности другого рода, а именно вопрос о том, как новичку — будущему исследователю, читателю — ориентироваться в потоке научной литературы? Остроту данной проблемы частично призваны снижать как раз рецензии, которые не только позволяют авторам высказать свою точку зрения, но и дают возможность очертить институциональные границы отраслевой социологии, определить позиции и диспозиции в данном пространстве.

За научными публикациями в области неформальных практик в экономике и политике слежу не один год и стараюсь не пропускать новинки, которые появляются в академической науке. Работ высокого научного уровня, отличающихся эмпирической глубиной, в российской экономической социологии не так много. В потоке российских исследований по неформальным практикам весьма непросто обнаружить мнение профессионала, которое было бы основано на качественном эмпирическом материале. «Эссе о неформальной экономике..» в череде других академических изданий имеет ряд преимуществ. Прежде всего, это институциональное преимущество (книга вышла в Издательском доме Высшей школы экономики, что само по себе обязывает автора соответствовать канонам и традициям научной школы, которая претендует на высокие позиции в мире). Работу над этой книгой поддержали Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ) и Научный фонд НИУ ВШЭ. Немаловажно то обстоятельство, что автор работы принадлежит к Новосибирской экономико-социологической школе, которая на сегодня признана не только в российской науке. И наконец, персональное преимущество автора книги состоит в том, что практически все исследования по неформальной экономике, которые проводит учёный на протяжении многих лет, как правило, характеризуются многоплановостью, устойчивостью и глубиной. Выше обозначенное и предопределило внимание к появлению данного «Эссе...». Итак, о чём эта книга?

Структура книги строга и понятна. Первая часть представлена работами (четыре эссе), в которых в зеркале мирового опыта анализируются причины развития неформальной экономики. Остальные 12 эссе автор книги распределила по четырём тематическим частям: специфика неформальной экономики в России; неформальные правила диалога бизнеса и власти в России; механизм принуждения к исполнению правил (о бандитах и судах); неформальный мир труда. По сути, все двенадцать рецензируемых в этих эссе книг об одном: как обустроена Россия с точки зрения неформальных практик. У каждого из авторов своя оптика, и если для одного важно рассмотреть российскую экономику в терминах раздаточной экономики (О. Бессонова), то для других исследователей этот процесс осуществляется через анализ судебной власти (А. К. Горбуз и др.), изучение сословной структуры постсоветской Рос-

сии (С. Кордонский), исследование правил игры для русского предпринимателя (Э. Панеях), описание процессов, идущих на российском рынке труда (В. Е. Гимпельсон и др.), и самого российского рынка труда (Я. Ш. Паппэ), а также постижение иных, не менее важных, предметных сюжетов в многомерной неформальной экономике.

Автор исходит из того, что для понимания проблематики неформальной экономики вначале важно рассмотреть причины её развития, в связи с чем логично обращение к книге Дж. Скотта «Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни» [Скотт 2005]. Возникает вопрос: что повлияло на выбор именно этой и других книг? Об этом автор прямо пишет, что выбор базировался на двух важных вещах: «к анализу привлекались только те, книги, которые оценивались мною как лучшие и оригинальные в своём направлении» (с. 10).

Своё внимание Светлана Барсукова сосредоточивает исключительно на сюжетах, которые ей, как учёному, близки и интересны, и это её авторское право. На страницах книги читатель не встретит скучного и назидательного пересказа, ибо это, как мне кажется, плохой тон, но точно оценит высказанную изящно и по существу авторскую точку зрения. Крайне важным оказывается для С. Барсуковой при прочтении книги Скотта не только определить, что это «книга шикарная» (с. 13), но и отметить огромную доказательную базу, которую собрал американский учёный из очень разных областей — лесоводства, архитектуры, медицины, аграрного производства и др. В качестве заключения к рецензии на данную книгу С. Барсукова представляет свои размышления о соотношении формальных и неформальных институтов. Они сформулированы в трёх доказательных тезисах и сводимы к следующему: (1) формальные правила, даже если они не выражают проектного замысла, являясь всего лишь законодательной фиксацией сложившегося порядка, порождают конфликт закона и практики; (2) формальные институты могут работать исключительно при условии их формальной коррекции, то есть формальные нормы паразитируют на неформальной практике; (3) исход формальных новаций всегда неопределён, и неформальное «эхо» может быть значительно более по социально-экономическим последствиям, чем породивший его формальный повод (с. 20).

Далее, в следующем эссе, московский профессор обращает свой взор на сборник зарубежных авторов — профессионалов по проблематике неформальной и формальной экономики в развивающихся странах [Guha-Khasnobis, Kanbur, Ostrom 2006]. По мнению С. Барсуковой, сборник «представляет собой панораму летописей неформальности беднейших стран мира, выполненных в разных традициях — от дуализма до легализма. Более широкого сборника эмпирических исследований (как в географическом, так и в методологическом смысле) я не знаю. Но большую ценность, на мой взгляд, книга представляет как каталог исследовательских подходов, принципиально различающихся с точки зрения проблематизации неформальной экономики» (с. 36). Об аккуратном и внимательном чтении исследователем из НИУ ВШЭ свидетельствует то, что изложенный в сборнике текст суммируется в шесть тезисов, или шесть основных идей книги. Привлекают внимание и искусное оперирование социологом эмпирическими данными из текста, использование формы профессиональной дискуссии с авторами работ сборника, введение в оборот мнения других исследователей неформальной экономики (в том числе российских).

Разбираясь в причинах развития неформальной экономики в мире, автор обращает внимание на сборник под редакцией петербургских социологов И. Олимпиевой и О. Паченкова под названием «Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции». В этот сборник вошли тексты о коррупции в Латвии (К. Седлениекс), об антикоррупционной политике на Балканах (С. Сэмпсон), о практиках дарения и сетевой солидарности в странах Западной Африки (О. де Сардан), о коррупции как агрессивной стратегии и как защитного манёвра российского бизнеса (И. Олимпиева, О. Паченков) и др. При этом основная и лучшая работа в этом сборнике, по мнению

Светланы Барсуковой, принадлежит перу гранд-мастера Дж. Скотта. Авторское номинирование и предопределило структуру эссе об этой книге. Светлана Барсукова применяет аналитическую позицию Скотта к России и определяет коррупцию как политический процесс. Каков результат этих размышлений? «Российский крупный бизнес покупает не право использовать власть в своих интересах (суть коррупции), а место в системе “власть — собственность”, и делает это с видимой добровольностью, потому что боится оказаться среди тех, кому не хватит места в этой системе» (с. 51).

Случайных книг по неформальной экономике в этом сборнике эссе читатель не обнаружит. Вполне уместной, по мнению автора, видится и книга американского социолога Ричарда Сеннета «Коррозия характера». «Но именно новые контуры мира, становящегося более пластичным, зыбким, неоднозначным, с размытыми границами норм и правил, формируют общий тренд деформализации как главной приметы современности» (с. 52). Как опытный преподаватель Светлана Барсукова в каждом эссе резюмирует и представляет выводы автора книги с собственными комментариями, что только усиливает интерес читателя. Верна этой традиции исследовательница и в отношении книги «Коррозия характера». В заключении мы читаем, что общий вывод Сеннета сводим к следующему: «Режим, который не даёт людям серьёзных причин и всяких оснований для того, чтобы заботиться друг о друге, не сможет долго сохранить свою легитимность» (с. 62).

В разделе о неформальной российской экономике особый интерес вызывают работы тех авторов, которые находятся вне научного пространства. В первую очередь это произведения А. Коха и И. Свиначенко, П. Астахова, которые позиционируются как художественная литература [Кох, Свиначенко 2005; Астахов 2009]. Уместно ли было использование подобных текстов для расширения границ изучаемого? Сомнения по этому поводу развеяла точка зрения Светланы Барсуковой. В рецензии на цикл книг А. Коха и И. Свиначенко «Ящик водки» (в своё время номинированных на премию «Большая книга») было одинаково любопытно и легко как читать о том, что написали люди, ходившие во власть и представляющие российские СМИ, так и следить за рефлексией по этому поводу учёного-социолога. Из социологических впечатлений о прочитанном подробно узнаёшь, о чём мечталось, но что не сбылось (впрочем, оказалось только к лучшему). Автор рецензии предлагает жизненный рецепт, полезный, чтобы не остаться в дураках: «Держаться подальше от массовых шабашей <...> От всего героического и эпохального, что при ближайшем рассмотрении оказывается национальным лохотроном, где роли расписаны заранее, где всё просчитано в режиме “стимул — реакция”» (с. 153–154).

Что касается «Квартиры» П. Астахова, то, думаю, для понимания механизма российского судопроизводства одинаково важны и художества писателя, и текст научной рецензии, ибо «формальные законы работают только в тандеме с неформальными практиками», «формальные документы служат фасадом сделки, инструментом неформальных договорённостей» (с. 191), а закон есть просто вода, и «буква закона, конечно, важна, но куда важнее воля того, кто её активизирует» (с. 192). А что же такое суды? «Суды — это место отнюдь не применения закона, а его толкования», — заключает Светлана Барсукова (с. 192). В общем и целом трудно не согласиться с автором эссе о том, что художественные произведения важны с точки зрения этнографии изучаемого вопроса, только в этом случае следует различать художественный вымысел и реальные практики.

Рецензируемую книгу «Эссе о неформальной экономике...» стоит читать. Привлекает не только содержание, но удобный и современный формат книги. Стильная обложка заслуживает отдельного упоминания, ибо эстетика книги для некоторых читателей крайне важна. На ней размещён коллаж из 16 обложек книг, которые и рецензирует профессор Светлана Барсукова. Внутреннее содержание данной научной работы (речь в первую очередь идёт о неформальной экономике) находится в полной гармонии с художественным оформлением (художественный редактор А. М. Павлов): на обложке доминирует строгий серый цвет над белым, а белая полоса оказалась столь узкой, что под воздействием серого она

просто потеряла свою первозданную ослепительность и четкие очертания. Отдельного упоминания заслуживают размещённые на обложке отзывы авторов рецензируемых книг (возможно, меня поправят знатоки жанра под названием «научная рецензия», но ничего подобного по формату в российской социологии до сих пор не выходило), которые содержат комментарии и оценку работы автора «Эссе...». В этих отзывах Светлана Барсукова представлена как «блестящий интерпретатор», «знаток темы», талантливый читатель и писатель, автор изящных рецензий, красиво раскрывающих тему, владеющая «живым и острым языком и оригинальным стилем». К этому трудно что-то добавить.

В издании о неформальной экономике все рецензируемые книги оказались прочитаны автором под этим оптическим стеклом, и никаким другим. Во введении с этой мыслью соглашается и сама Светлана Барсукова, когда пишет, что ей прежде всего хотелось перед читателем «представить неформальную экономику в системе аналитических координат разных книг, разных авторов» (с. 9). Перед нами авторское прочтение как научных, так и художественных произведений, как про экономику, так и про институции, сопряжённые с нею. Что же уготовано читателю? Лёгкий и местами ироничный текст, не монотонный пересказ, а размышление автора. Исследователь нам передаёт сквозь строки своё экспертное мнение, и оно, лишённое назидательности и высокомерия, оказывается лёгким и дружелюбным. Более того, рецензируемые книги и для самого автора — некая промежуточная «станция», где необходимо отразить собственное мнение по исследуемой проблематике, соотнести его с позициями других и устремиться вперёд.

Анализ «Эссе...» показывает, что у Светланы Барсуковой получилась, по сути, «двойная» книга, в которую вошли как рецензии о прочитанном, так и профессиональные размышления исследователя на экономические темы. При этом авторская оптика исключительно сосредоточена на проблематике неформальной экономики, что несколько сужает предметное поле рецензируемых работ и не раскрывает до конца их академический потенциал.

Почему эта книга получилась такой яркой и насыщенной? Возможно, потому, что автору было легко и интересно работать над ней, но секрет не только в этом. Находясь в научном контексте происходящего и опубликовав не одну монографию, десятки научных текстов по неформальной экономике, Светлана Барсукова в своём «Эссе...» демонстрирует виртуозное владение образами и академическим языком.

Что ещё привлекает в этой книге? Она — повод не только расширить свои научные и художественные представления о неформальном секторе экономики в мире и России, но и понять, что для человека, находящегося в научном поле, важно исследовать и воспроизводить знание, слышать голоса своих коллег по цеху. Кроме того, «Эссе о неформальной экономике...» позволяет осознавать, что появился шанс на возрождение жанра научной рецензии, ибо этот жанр, как отметил в предисловии к данной книге В. В. Радаев, «в российских социальных науках, как правило, не в чести» (с. 6).

Литература

Астахов П. 2009. *Квартира*. М.: Эксмо.

Барсукова С. Ю. 2015. *Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого*. М.: Изд. дом ВШЭ.

Кох А., Свиначенко И. 2005. *Ящик водки*: В 4 т. М.: Эксмо.

Радаев В. В. 2015. В поисках утраченного жанра. В кн.: Барсукова С. Ю. *Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого*. М.: Изд. дом ВШЭ; 6–8.

Скотт Дж. 2005. Благими намерениями государства. *Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни* (пер. с англ. Э. Н. Гусинского, Ю. И. Турчаниновой). М.: Университетская книга.

Guha-Khasnobis B., Kanbur R., Ostrom E. (eds) 2006. *Linking the Formal and Unformal Economy: Concepts and Policies*. Oxford: Oxford University Press.

NEW BOOKS

Natalya Kolesnik

The Growing Points of Studies in Informal Economy or Objectifying the Subjective

Book review: Barsukova S. (2015) *Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Gray*, Moscow: NRU HSE.

KOLESNIK, Natalya — PhD in Sociology, Senior Research in Department of sociology of government and civil society, Sociological Institute RAS, Lecturer of the Humanitarian Department of SPCFA. Address: 25/14 7th-Krasnoarmeiskaya str., Saint-Petersburg, 191025, Russian Federation.

Email: n.kolesnik@socinst.ru

Abstract

The economic development of Russian society during the post-Soviet period has interested not only economists and politicians but also sociologists. This interest explains the rise in sociological studies of informal economic practices and the intensive growth in this field of research in Russia over the last 20 years. “Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Gray” by Professor Svetlana Barsukova of Moscow NRU HSE has supported previous studies. In her book, the author seeks answers to the following questions: What is specific about the informal economy in Russia?

What characterizes the relations between business and government? What are the reasons for the expansion of the informal economy? Firstly, the author tries to show the reader how the informal economy is understood and analyzed by various authors in different books. Secondly, she puts forward her personal views on the phenomenon of the informal economy. The book can be read by anyone, even by those who have just started exploring economic sociology and economics.

Keywords: informal economics; formal institutes; Russian economics; corruption; government.

References

Astakhov P. (2009) *Kvartira* [A Flat], Moscow: Eksmo (in Russian).

Barsukova S. Y. (2015) *Esse o neformalnoy ekonomike, ili 16 ottenkov serogo* [Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Gray], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Guha-Khasnobis B., Kanbur R., Ostrom E. (eds) (2006) *Linking the Formal and Unformal Economy: Concepts and Policies*, Oxford: Oxford University Press.

Kokh A., Svinarenko I. (2005) *Yashchik vodki* [A Case of Vodka]: 4 vols., Moscow: Eksmo (in Russian).

Radaev V. V. (2015) *V poiskakh utrachenogo zhanra* [In Search of Lost Genre]. Barsukova S. Y. *Esse o neformalnoy ekonomike, ili 16 ottenkov serogo* [Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Grey], Moscow: HSE Publishing House, pp. 6–8 (in Russian).

Skott J. (2005) *Blagimi namereniyami gosudarstva. Pochemy i kak provalilis proekty uluchsheniya usloviy chelovecheskoy zhizni* [Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed] (rus. transl. E. N. Gusinskogo, U. I. Turchinovoy), Moscow: Universitetskaya kniga (in Russian).

Citation: June 15, 2016.

Received: Kolesnik N. (2016) O tochkakh rosta v issledovanii neformal'noy ekonomiki, ili obektivatsiya subektivnogo [The Growing Points of Studies in Informal Economy or Objectifying the Subjective]. Book Review: Barsukova S. (2015) *Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Gray*, Moscow: NRU HSE. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 130–137. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

Моральная карьера исследователя-«качественника»

VII Международная научно-практическая конференция памяти А. О. Крыштановского «Методы и процедуры социологических исследований»

23–24 сентября 2016 г. Москва, Россия



КУСИМОВА Тамара Булатовна — студентка бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: tkusimova@yandex.ru

В Высшей школе экономики 23–24 сентября 2016 г. прошла VII Международная научно-практическая конференция памяти А. О. Крыштановского «Методы и процедуры социологических исследований». Главной задачей конференции стало обсуждение тенденций и проблем в современных методах сбора и анализа социологической информации, а также более широких вопросов, касающихся методологии и методов получения знаний о современном обществе. В рамках конференции была организована специальная секция, посвящённая проблемам методологии в качественных исследованиях. Участниками секции стали представители как Высшей школы экономики, так и других учебных заведений (МГУ, СПбГУ, МВШСЭН и др.). На секции были представлены доклады, посвящённые различным методам сбора информации в качественном дизайне — от фокус-групп до визуальных исследований и совмещения качественных и количественных методик. Кроме того, были и выступления, посвящённые исключительно теоретической рефлексии. В целом можно выделить несколько главных вопросов, которые в том или ином виде возникали при обсуждении всех докладов. Во-первых, это проблема доступа к труднодоступным информантам. Во-вторых, возможность генерализации результатов качественных исследований и повышения их валидности. В-третьих, была затронута тема исследовательской этики.

В работе секции приняли участие А. В. Ваньке (ИС РАН), Е. А. Здравомыслова (ЕУСПб), В. И. Ильин (СПбГУ), И. И. Козлов (ПСТГУ, ИС РАН), К. Моррисон (Мидлсекский университет, Великобритания), М. А. Подлесная (ПСТГУ, ИС РАН), М. В. Семина (МГУ), И. Н. Татарковская (ИС РАН), А. А. Тёмкина (ЕУСПб), И. Е. Штейнберг (МВШСЭН), С. С. Ярошенко (СПбГУ).

Ключевые слова: методы исследований; методология; этика; кейс-стади; интервью; визуальные исследования; критическая теория; гендерные исследования.

Современные качественные исследования причудливы в своём многообразии, а сфера их применения не ограничивается дисциплинарными рамками социологии. Широкий спектр методов — от фокус-групп до контент-анализа текстов или визуальных материалов — делает качественную методологию

применимой в прикладных маркетинговых исследованиях, психологии, педагогике и культурологии, а также во многих других отраслях. Кроме того, не секрет, что многим студентам (особенно тяготеющим к гуманитарным наукам) подобная деятельность кажется более привлекательной, чем статистический анализ.

Участник секции И. Е. Штейнберг (МВШСЭН) отметил, что наиболее распространённым исследовательским инструментом социолога-качественника по-прежнему является интервью в его разных формах — структурированное, биографическое, экспертное, фокус-группа и др. Примечательно, что социологи задают те же самые вопросы, что и социальные психологи или эксперты каких-либо рабочих групп. Качественное интервью по форме напоминает беседу, а по содержанию оно может быть, к примеру, сбором анамнеза болезни, допросом следователя, консультацией психотерапевта или журналистским расследованием. В чём же заключается специфический инструментарий именно социолога?

Разумеется, интерес к профессиональным навыкам социолога не праздный. Недостаточно быть знатком теории и обладать развитым социологическим воображением. «Если социология тебя не любит, то любовь к ней не поможет», — справедливо заметил докладчик. Помимо рефлексивных навыков, присущих всем исследователям в области социально-гуманитарных наук, удалось на основании опыта мастер-классов научно-образовательного центра при ИС РАН выделить 12 специфических навыков, необходимых, по мнению тех, кто заинтересован в повышении своей социологической квалификации, качественному исследователю. Общий признак всех этих умений — их сугубо прикладной характер, напрямую связанный с полевой работой. К необходимым навыкам относятся умение построить выборку, фиксировать первичные данные и тестировать первые гипотезы, вести полевой дневник, обосновывать выбранную теоретическую рамку для интерпретации исследуемых явлений.

Впрочем, пожалуй, наиболее желанным навыком, которому сложнее всего научить, выступает способность работать со сложным «полем» и труднодоступными респондентами. Сложности научения этому обусловлены тем, что доступ в поле зависит от умения налаживать связи с «гейткиперами» — людьми, которые могут обеспечить доступ к интересующей социальной группе или организации. От социолога в таком случае требуется не только понимание того, как функционирует интересующая его область социальной жизни, но и немалый дипломатический талант.

Трудности доступа и автоэтнография

Доклад М. А. Подлесной и И. И. Козлова, старших научных сотрудников факультета социальных наук Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета (ПСТГУ), назывался «Заметки социолога, изучающего приходскую жизнь за рубежом» и был посвящён именно разбору специфических проблем, с которыми сталкиваются исследователи при попытке получить доступ к определённым группам информантов, и тому, какие навыки необходимы для преодоления этих трудностей.

Тему исследования можно разделить на несколько вопросов. Какова социальная структура православного прихода за рубежом? Какие поколения мигрантов составляют приход? Какова роль прихода в социализации мигрантов? Каков портрет православного священника за рубежом и какова его роль в формировании общины? Ключевой концепцией исследования стала теория социальной ниши, берущая начало в представлениях о «чужаке» и социальном пространстве, сформулированных классиком немецкой социологии Георгом Зиммелем. Идея социальной ниши позволяет учитывать внешние условия, в которых функционирует православный приход (наличие других — более крупных — конфессиональных объединений), описывать межприходские связи, играющие важную роль во взаимодействии между различными приходами, а также анализировать разделение на «своих» и «чужих» в рамках иностранного, иноязычного общества.

В рамках исследования были использованы три метода, каждый из которых можно отнести к качественной методологии: фокус-группы, глубинные интервью с прихожанами, а также экспертные интервью с архиереями, настоятелями храмов и другими клириками. В течение шести лет были собраны 157 глубинных интервью¹. Полевые работы были проведены в 20 приходах — в русскоязычных приходах Восточной и Западной Германии, Швейцарии, США, на Кипре и в Греции, в Белоруссии.

Наиболее проблемными частями исследования стали планирование поля, бюджета времени и установление доверительного отношения с настоятелями зарубежных православных храмов. Приход, по сути, представляет собой закрытую структуру, которая не открывается «чужакам». Исходя из этого, конфессиональный вуз (ПСТГУ), от которого проводилось исследование, вызывает больше доверия у православных прихожан. Кроме того, очевидно, что исследователи из православного вуза лучше разбираются в тонкостях христианской догматики и богословских терминах, знание которых необходимо для понимания специфики жизни информантов. При этом докладчики подчеркнули необходимость своего рода автоэтнографии — рефлексии над собственной ролью не только в качестве социального исследователя, но и православного верующего, чьи внутренние установки способны повлиять на отношение к аналитической работе.

Доступ к сложному «полю» приходилось организовывать через контакты с епархиями, открывая непосредственным участникам исследования статус социолога, внешнего наблюдателя. Подобная ситуация ожидаемо задаёт позицию «сверху»: далеко не все информанты готовы откровенно, без прикрас и умалчиваний делиться подробностями приходской жизни.

Для преодоления этой проблемы зачастую важнее всего было установить доверительные отношения с настоятелем прихода, сделав его своего рода членом исследовательской команды. Только в этом случае удавалось организовать фокус-группы и собрать глубинные интервью так, чтобы не было преднамеренного исключения «проблемных», плохо адаптировавшихся прихожан. Примечательно, что большинство прихожан воцерковились, уже начав жизнь за рубежом, — это довольно естественный процесс «заполнения ниши» в чужеродной среде, необходимый мигрантам для сохранения контакта с русскоязычным сообществом и культурой.

Представленный случай православных общин позволяет понять некоторые структурные особенности всех организаций, закрытых от «чужаков». К примеру, аналогичным «сложным» полем со специфическими ценностными установками и правилами поведения может стать медицинское учреждение, классический университет или частная школа. Таким образом, «уникальные» случаи позволяют выделить типичные черты, с помощью которых можно описывать другие социальные формирования.

Специфические исследования: кейс-стади и фотография

Более подробно переход от частных случаев к крупномасштабным социальным изменениям был затронут в выступлении Светланы Ярошенко, старшего преподавателя факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета. Доклад был посвящён исследованию стратегий выживания домохозяйств в условиях постсоциалистических трансформаций 1990-х гг.

Основной методологический вопрос при этом: можно ли изучать такое масштабное явление, как бедность, с помощью разбора отдельных случаев (кейсов)?

¹ Из них 70 — с настоятелями и клириками, 77 — с активными прихожанами, 10 — с архиереями, проведены 25 фокус-групп.

Само определение бедности оказывается неоднозначным: не всегда те домохозяйства, которые официальные статистические органы выносят за «черту бедности», в действительности ассоциируют себя с социально депривированными слоями населения. Официальная статистика, как правило, учитывает лишь официальные, декларируемые доходы. Однако период постсоциалистических рыночных трансформаций — это время взрывного роста неформального сектора экономики, невидимого для надзорных государственных органов. Кроме того, даже если домохозяйства действительно вынуждены «не жить, а выживать», далеко не все готовы примерить на себя эту роль и открыто признаться исследователям в недостатке материальных средств. Впрочем, среди тех, кто охотно принимает личину обделённых, может возникнуть так называемая «культура бедности».

Какой вывод можно сделать из сложившейся ситуации множества определений, объяснений и интерпретаций? Разбор отдельных кейсов домохозяйств, выживающих в тяжёлых экономических условиях, способен стать ключом к пониманию более глубоких социальных процессов, чем резкое уменьшение реальных доходов населения. Кейс-стади, как и другие качественные методы, не претендует на репрезентативность описываемых явлений, но позволяет с помощью анализа частных случаев взглянуть на ситуацию «изнутри» и выделить направления для более масштабных исследований социальной структуры.

Помимо доклада о кейсах, идея совмещения качественной и количественной методологии была реализована в докладе И. Н. Татарковской и А. В. Ваньке (Институт социологии РАН) «Карьера современного рабочего как биографический выбор». Методический дизайн этого проекта подразумевал как качественную, так и количественную часть. Особенность качественной составляющей заключалась в использовании специфического метода проективного рисунка: информантам, согласившимся на биографическое интервью, помимо подробного рассказа о своей жизни, нужно было выбрать один из восьми рисунков — условных «траекторий», наилучшим образом отображающих линию их жизни, либо самим нарисовать собственную линию. Всего было собрано 29 глубинных интервью, в рамках которых информанты двух разных поколений («отцы» и «дети») делились представлениями о своём профессиональном и личностном росте.

Наконец, наиболее «творческий» метод визуальной социологии был представлен в докладе профессора кафедры социологии культуры и коммуникации СПбГУ В. И. Ильина, посвящённом достоинствам и недостаткам визуальных данных в качественных исследованиях.

По мнению докладчика, очевидным достоинством работы с визуальными данными является то, что запечатлённый на фотографии образ выступает наиболее детальным отражением реальности, «слепок» с неё, зачастую более информативным, чем исследовательское интервью и тем более его интерпретация, представляющая собой фиксацию наблюдаемых процессов с помощью уже готовых понятий. Кроме того, нередко на фотографии удаётся запечатлеть то, что изначально не попадает в поле зрения исследования, особенно если объектом интереса становятся визуально насыщенные области вроде городского ландшафта или мероприятия с множеством участников. Интересующее событие бывает столь непродолжительным, что описать его по ходу нет возможности, но и запомнить массу мелочей, часть из которых может оказаться важными, нельзя. Фото- или видеосъёмка позволяет наблюдателю получить материал с множеством зафиксированных деталей.

Тем не менее, по мнению В. И. Ильина, визуальным исследованиям присущ «первородный методологический грех», напрямую связанный с описанными выше достоинствами. Во-первых, несмотря на свою детальность и полноту, визуальные данные тоже могут становиться источником множества интерпретаций одних и тех же явлений. Во-вторых, выбор кадров также может быть предопределён интересами фотографа. В кадр попадает только то, что представляется интересным исследователю,

поэтому может возникнуть ограничение, подобное описанному выше концептуальному ограничению с помощью предзаданных понятий: в сущности, любая съёмка представляет собой работу с предзаданными категориями, ведь любое визуальное исследование подразумевает кадрирование и отбор фото- и видеоматериалов, а то, что выпадает за рамки используемых категорий, оказывается в «слепой зоне» для исследовательской оптики.

По мнению докладчика, выход из противоречивой ситуации видится в триангуляции источников и исследователей.

При обсуждении доклада была поднята тема ограничений зоны фотосъёмки. Действительно, на многих интересных с социологической точки зрения пространствах (к примеру, в торговых центрах, офисах, музеях и на заводах) попросту нельзя пользоваться фото- или видеокамерами. Кроме того, далеко не каждый человек обрадуется, став вдруг объектом интереса неизвестного фотографа. Вопрос о вынужденном нарушении границ частной жизни подводит нас к теме исследовательской этики. Должен ли социолог руководствоваться принципами морали при отборе материалов для исследования? Моральная или политическая самоцензура может проявляться в виде как осознанного избегания «тяжёлых» социальных проблем, так и интернализированных установок на избегание некорректных вопросов. Аналогичная ситуация возникает с визуальными данными. Вторжение исследователя в личную жизнь человека через фотообъектив может быть даже более обширным, чем с помощью глубинного интервью, ведь собеседника-информанта можно оставить анонимным, а вот «обезличить» визуальный образ человека или какого-либо неприглядного события невозможно. Где же кончается исследовательская этика и начинается пространство личного морального выбора?

Критическая теория и этика заботы

Критический запал был поддержан докладом Е. А. Здравомысловой и А. А. Тёмкиной (Центр гендерных исследований ЕУСПб), посвящённым феминистским принципам полевой работы.

Если методология представляет собой теоретическую перспективу анализа социальной реальности, то, как уже было сказано выше, этические принципы исследователя и внутренняя самоцензура напрямую влияют на то, что в конце концов окажется оформлено как исследовательский отчёт или научная статья [Здравомыслова, Тёмкина 2014]. Исследования, затрагивающие проблемы гендера, так или иначе касаются отношений власти. Описание ситуации неравенства обладает большим потенциалом эксплуатации — положение с властью в семье, на рабочем месте или в любом другом социальном контексте можно подать как с критической точки зрения, так и с позиции сохранения статус-кво, и охарактеризовать как должное. Не осознавая этого, исследователь может стать одним из агентов эксплуатации. Возможно ли в этих условиях разработать особые методы исследования, позволяющие реализовать принцип эгалитарности в исследовательской ситуации?

Здесь докладчики обращаются к трансформационной парадигме производства знания, в рамках которой социальные исследования понимаются как просвещенческий проект в духе критической и публичной социологии Майкла Буравого. По мнению сторонников этой позиции, всякое исследование является идеологически и политически ангажированным; вопрос лишь в том, как исследовательская позиция может повлиять на положение угнетённых социальных групп². Основной принцип феминистской полевой работы — признание общего опыта и универсальности интересов всех женщин, положение которых можно улучшить с помощью нового знания (англ. *empowerment*) [Здравомыслова, Тёмкина 2014]. Так называемая стратегия голоса, предложенная британским социологом гендера Энн

² К которым относятся не только женщины; см. подробнее [Здравомыслова, Тёмкина, 2014].

Окли, заключается в фокусировании исследования на умалчиваемом опыте угнетения (женского и др.), зачастую воспринимаемом как нечто естественное.

Проект феминистской методологии является открыто политически ангажированным и нацелен на эмансипирующую функцию. Непосредственно исследование должно реализовываться при помощи так называемой *этики заботы*, подразумевающей существование эмоциональной работы, формирование доверительных отношений между исследователями и информантами. Участники становятся не просто пассивным источником информации, но играют более осмысленную и полноценную роль, позволяющую им наблюдать за процессом социологического исследования, влиять на конечную интерпретацию и публичную подачу результатов. За счёт этого, по мнению докладчиков, применение этики заботы позволяет установить эгалитарные отношения между социологом и интересующими его людьми, избавиться от предубеждений перед ролью учёного и избежать нарушения личного пространства участников исследования.

С одной стороны, подобные требования к методологии кажутся очевидными: сотрудничество с информантами делает работу более рефлексивной, так как социолог может понять ограничения и зависимость взглядов информантов и исследователей от определённого социального контекста [Здравомылова, Тёмкина 2014]. С другой стороны, подобные принципы выглядят несколько утопичными в глазах скептиков «из индустрии»: в России феминизм пока что мало представлен как в политическом, так и в академическом поле, а заказчики исследований слабо заинтересованы в критической оптике, отдавая предпочтение более «мейнстримным» позитивистским методам анализа.

Больше всего вопросов среди слушателей вызвало описание этики заботы. В основе принципа «не навреди» лежит ориентация на минимизацию ущерба участникам исследования. В то же время само определение вреда может быть истолковано по-разному — от угрозы безопасности или создания стрессовой ситуации до размытого понятия «эксплуатация информантов», когда отношение к ним продиктовано исключительно утилитарным интересом учёного в академической и финансовой выгоде от исследования. Следуя принципу «не навреди», исследователи, ориентированные на проблемы угнетённых слоёв, вынуждены были бы отказаться от множества сензитивных тем из-за потенциального вреда информантам. Не является ли этика заботы в таком случае существенным ограничением исследовательской деятельности?

Тема этики также была поднята ещё одним участником конференции — профессором Мидлсекского университета Клаудио Моррисоном, который задался вопросом о том, возможно ли в принципе полностью этическое этнографическое исследование, и попытался ответить на него в докладе «Моральность и политика в мире производства». Обращаясь к понятию «этика заботы», стоит учитывать специфический контекст англо-саксонских стран. Во-первых, этика заботы базируется на общепринятой западной концепции прав человека, предписывающей каждому индивиду естественные, данные от рождения права на жизнь, личную неприкосновенность, частную собственность и тайну частной жизни. Во-вторых, этичность подразумевается не просто как набор принципов, остающихся на совести учёного, но как профессиональная этика, зафиксированная в специальных протоколах, соблюдение которой контролируется внутри исследовательских организаций и на уровне более высокопоставленных надзорных структур.

Отдавая дань критическому подходу, стоит снова задаться вопросом, не является ли давление этических принципов попыткой присвоить результаты исследования и производить лишь «правильные» — с точки зрения признанной социальной науки — исследования, избегая сложных и неоднозначных результатов. Так, некоторые представители современной социальной философии относятся к этике заботы весьма скептически. В частности, французский теоретик Ален Бадью понимает этику заботы как по-

пытку создать «жертву» из участника исследования, нуждающуюся в защите и занимающую исключительно угнетённую позицию [Бадью 2006]. По мнению Клаудио Моррисона, часто под видом защиты социально угнетённых меньшинств продвигается идея, что проблемы существуют исключительно у исследователя, который своей деятельностью может нарушить субординацию между «жертвами» (как гендерных стереотипов, так и экономических обстоятельств) и «благодетелями», благотворительными фондами или государственными социальными организациями, нередко выступающими заказчиками исследований социально депривированных слоёв населения.

Можно привести достаточно много исследовательских ситуаций, которые неоднозначно трактуются с позиций этики заботы и принципа минимизации вреда для информантов. К примеру, в исследованиях карьерных стратегий женщин-инженеров информанты описывали регулярные эпизоды проявления «агрессии» и «унижения», исходящие от коллег мужского пола, что с точки зрения феминистской теории может быть истолковано как недопустимое «сексуальное домогательство» и очевидный барьер на карьерном пути сотрудников женского пола. Однако автор исследования, Жаклин Уоттс, избежала прямолинейной критики ситуации, прибегнув к скрупулёзному наблюдению: несмотря на негативный опыт на рабочем месте, женщины не воспринимали себя как «объект» или «жертву» и считали, что эти эпизоды лучше игнорировать, вырабатывая индивидуальные карьерные стратегии адаптации [Здравомыслова, Тёмкина, 2014]. Таким образом, восприятие положения женщин-информантов исключительно как «уязвимого» становится сильным упрощением. Положение людей может быть привилегированным в одном аспекте и уязвимым в другом; конфигурация властных отношений, как правило, оказывается гораздо сложнее, чем простая ситуация «властвующих» и «подчинённых».

Аналогичная ситуация возникает с вопросом предельной открытости целей исследования для всех его участников. По словам Моррисона, если бы он открыто говорил, от имени какой организации проводит свою этнографическую работу, то не получил бы и половины того, что удалось выяснить, немного «слукавив» в описании своих целей перед работниками интересующей его организации. Идеал эгалитарного сотрудничества и минимизация различий между профессиональным социологом и его респондентом утопичны ещё и потому, что зачастую только исследователь обладает особыми когнитивными, материальными и временными ресурсами, распоряжается временем взаимодействия и определяет цели исследования, и далеко не каждый информант действительно заинтересован в таком масштабном участии.

Что можно противопоставить этике заботы? По мнению докладчика и аудитории, существование универсальной этической теории для решения всех спорных вопросов внутри научного процесса невозможно. От общего стоит двигаться к частному, ориентируясь внутри каждой отдельной ситуации, возникающей в процессе полевой работы. В определённых ситуациях знание о несправедливости своего положения может лишь сделать информанта более уязвимым и «закрытым» для дальнейшего разговора с социологом. Кроме того, стоит тщательно следить за дистанцией между своими политическими (феминистскими или какими-либо другими) позициями и работой в поле, учитывая конкретный контекст каждого исследования [Здравомыслова, Тёмкина 2014].

* * *

Вопросы выбора метода исследования не должны сводиться к набору формальных процедур наподобие сбора интервью и кодирования. Кроме того, сохранение критического отношения к ремеслу социолога помогают распознавать те идеологические и этические допущения, которые имплицитно содержатся в выбранной методологии. В то же время работа в качественном исследовательском дизайне не подразумевает однозначного предпочтения данных методов количественным обследованиям. В сущности, как продемонстрировали некоторые из докладов, деление на «качественников» и «количественников»

выглядит архаичным и неуместным. Два разных дизайна исследования подразумевают различную информацию о социальной реальности, которая помогает получить более полное представление об интересующих социальных феноменах.

Литература

Бадью А. 2006. *Этика: очерк о сознании Зла*. СПб.: Machina.

Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2014. Феминистские рефлексии в полевом исследовании. *Laboratorium*. 6 (1): 84–112.

CONFERENCES

Tamara Kusimova

Qualitative Research as a Moral Career

VII Annual Conference on Methods in Social Sciences

“Sociological Research Methods (A Tribute to Alexander Kryshstanovsky)”

September 23–24, 2016. Moscow, Russia

Kusimova, Tamara — MA student in Sociology; Research assistant at Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics, Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: tkusimova@yandex.ru

Abstract

The VII Annual Conference on Methods in Social Sciences “Sociological Research Methods (A Tribute to Alexander Kryshstanovsky)” was held from September 23 to 24, 2016, at the National Research University Higher School of Economics in Moscow. The aim of the conference was to highlight the main trends and challenges in methods for collecting and analyzing sociological data, as well as to discuss the most important issues concerning the methodology and methods of acquiring knowledge about modern society. A special section of the conference was devoted to the methodology in qualitative research. Several main issues were discussed, including

the validity of qualitative research results, gaining access to gatekeepers and hard-to-find informants, and ethical and moral dilemmas in field research.

The keynote speakers of the section were A. Vanke (Institute of Sociology Russian Academy of Science), E. Zdravomyslova (European University at Saint Petersburg), V. Ilin (Saint Petersburg State University), I. Kozlov (St. Tikhon’s Orthodox University, Institute of Sociology Russian Academy of Science), I. Kozina (National Research University Higher School of Economics), Claudio Morrison (Middlesex University, UK), M. Podlesnaya (St. Tikhon’s Orthodox University, Institute of Sociology Russian Academy of Science), M. Semina (Moscow State University), I. Tatarkovskaya (IS RAS), A. Temkina (European University at Saint Petersburg), I. Shteinberg (Moscow School of Social and Economic Sciences), and S. Yaroshenko (European University at Saint Petersburg).

Keywords: research methods; methodology; qualitative research; research ethics; case study; critical theory; feminist theory; visual sociology

References

Badiou A. (2006) *Etika: Ocherk o soznanii* [L’*éthique. Essai Sur La Conscience Du Mal*] (transl.-ed. V. E. Lapitskogo), St. Petersburg: Machina (in Russian).

Zdravomyslova E., Temkina A. (2014) Feministskie refleksii v polevom issledovanii [Feminist Reflections on Fieldwork]. *Laboratorium*, vol. 6, no 1, pp. 84–112 (in Russian).

Received: November 7, 2016.

Citation: Kusimova T. (2016) Moral’naya kar’era issledovatelya-“kachestvennika” [Qualitative Research as a Moral Career. VII Annual Conference on Methods in Social Sciences “Sociological Research Methods (A Tribute to Alexander Kryshstanovsky)”]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 138–146. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in Russian).

INTERVIEWS

Interview with Patrik Aspers: “Since There Are So Many Theories, We Should Focus on Really Good Empirical Research Instead”



ASPERS, Patrik —
Professor of
Sociology at Uppsala
University. Address:
3H Engelskaparken
Thunbergsvägen,
Uppsala, 75236, Sweden.

Email: [patrik.aspers@
soc.uu.se](mailto:patrik.aspers@soc.uu.se)

Abstract

Patrik Aspers is professor of sociology at Uppsala University (Uppsala Universitet). Maya Shmidt conducted this interview in Uppsala, Sweden, in September 2016.

Aspers introduces readers to different academic paths by presenting his own experience of becoming a sociologist and comparing the structural and cultural differences between the American, British, and European academic contexts. During the conversation, Aspers discusses the field of economic sociology and highlights opportunities for interdisciplinary cooperation. Particularly, he notes that sociology has exported certain ideas to other disciplines, and due to the field’s enduring tradition, extensive theoretical literature and ability to distinguish between and combine different research methods, there is no danger of “blurring” within cooperative efforts.

Influenced by Harrison White’s theory, Aspers develops a typology of different market forms. He argues that markets, when taken apart, do not look the same: they take different forms, and each requires its own construction of theoretical concepts that can account for the variety in the empirical reality.

Aspers emphasizes the significance of clarifying and reflecting upon knowledge as elements of pre-study (“vorstudie”) when it comes to qualitative research. He develops an empirical phenomenology method and presents it as a step-by-step procedure for conducting qualitative research.¹

Keywords: empirical phenomenology; theorizing in sociology; interdisciplinarity in economic sociology; markets; market forms; stock exchange; markets in fashion; organization studies.

— **Let’s start with a question about your academic path. How did you become a sociologist?**

— It wasn’t a decision, and it certainly wasn’t planned. At first, while attending university in Stockholm (1992), I started to study economics, and I did it for a

¹ For practical application of this method in sociological research see [Aspers 2006: 157–188; Aspers 2009].

year. I was disappointed and dissatisfied with the way my teachers and the texts I read presented human interactions and the conditions of being human. The simplified models seemed too restricted in terms of their empirical validity, as they were. Then I went over to talk to the Department of Sociology (like before the Internet, when you talked directly to people), and they said, “Okay, we have one person here, his name is Richard Swedberg, and he studies economic sociology.” I was given Richard’s text [Swedberg, Himmelstrand, Brylin 1987 (1985)], which he co-authored with two other people. Richard wrote it when he worked at Uppsala University. After that, I started reading more economic literature and sociology literature that focused, or at least potentially could have focused, on economics as a substantive matter. Then I started to do a bit of psychology, a lot of philosophy, and, at the same time, I took sociology courses. So it was sociology, philosophy and economics, and eventually I decided to study sociology. Richard supervised my undergraduate thesis; he opened up paths and introduced me to the “big” literature in economic sociology, which of course then wasn’t so big, as well as some classical thinkers and their roles in developing what was then considered classical economic sociology.

— **What kind of reading inspired you back then?**

— In those days, I started with review articles, and then I read a lot about economics. My undergraduate thesis examined Alfred Marshall from sociological perspective [later published as Aspers 1999]; that was quite inspiring. I could add some additional classical thinkers here: obviously, I’ve read Weber, Durkheim, and Simmel, and I also developed a key interest in Pareto because he stands between economics and sociology. And of course, some of the new things like Granovetter’s text [Granovetter 1985]. I think it was mostly classical things that kept me going in the early days.

— **Yes, Granovetter’s paper appeared in 1985. Would you recommend these readings as mandatory for scholars interested in the social analysis of markets? Or have things changed?**

— It is very good, but to get an idea of the field of economic sociology it is enough to look at one or two of these introductory texts, which can give you an idea of how new economic sociology was established in terms of ideas—not as form, but as an idea—and how it was so strongly related to economics in the beginning. Maybe, in a way, the only way it could have developed involved looking back at the classical ideas and starting all over again. But some Americans had already done empirical research, and this became the other road, so to speak, in economic sociology. I think “The Strength of Weak Ties” by Granovetter [1973] is still very useful, though I have always been more drawn to Harrison White’s work. White was Granovetter’s supervisor at Harvard, so in that sense, there is a natural link between the two. “Where Do Markets Come From” by White [1981], for me, was really the most important text I’ve ever read in economic sociology by far. I’ve used this work and the way he conceptualizes not markets but social interactions the most, and I’ve profited from it.

— **Throughout your academic career, you've had the opportunity to get in touch with academics in different scholarly circles—for example, in the UK, the US, Germany, and of course, Sweden. In the latter, you've been elected the President of the Swedish Sociological Association. Comparing your observations from these countries, what kind of similarities or diversity have you seen in the field of economic sociology?**

— I spent at least a year in all of the countries you’ve named, as well as a couple of months in France, so I have an idea of how the field looks in different countries. I should say that the academics, all in all, are very similar across different countries; that is the most important thing. I see the similarities in terms of how people think, how they work, what they like to do, and so on. However, there are both great structural differences and cultural differences between countries. Regarding structural differences, I would like to mention that in the US in particular, and to some extent in the UK, it seems harder to build research groups. Funding (at least in

the social sciences) mostly goes to individuals, so departments hire very skilled individuals; the goal is to get some kind of diversity into the departments. On the other hand, in Europe (in Paris, Germany, and Sweden), you can find fairly high concentrations of researchers doing one thing or very similar things. That's the structural difference that creates different academic environments. And obviously, there are cultural differences; I could add organizational differences to that as well. The American Sociological Association and its economic sociology section² in the US have been very important for the development of the field as a whole. In other countries, these associations have not gained such a strong position, compared to in the US. The European scene was important for economic sociology at the beginning, but the number of countries where research milieus like the Max Plank Institute³ in Cologne exist have increased. Paris has several centers as well, and here in Sweden, we're building the Uppsala Laboratory of Economic Sociology. In Moscow, too, a lot of people are doing economic sociology.⁴ There are research centers in Europe that nonetheless don't really measure up to the US scene, where individuals are more connected to one another simply because it's one country with one strong association. This covers some basic conditions that also play out in economic sociology. Of course, we can discuss differences in terms of focus, empirically and theoretically, in the field of economic sociology, and the research traditions it touches. But again, I think economic sociology is not so different from other fields. If you would have asked me about political sociology, the answer would be pretty much the same. This is why I like to stress structural and cultural variety as explanatory factors for what we actually see. Obviously, language is the other.

— **Let's talk about your research. Richard Swedberg mentioned your research not only as the example of high-quality sociological analysis, but also as an attempt to say something novel about economic phenomena. What is actually novel about your approach regarding the sociology of markets? Which of your projects do you consider the most important contribution to the field of economic sociology?**

— I think most of my work in economic sociology in one way or another deals with markets. That's where I would start. In many ways, I've been combining an American structural approach with perhaps a more European-centered phenomenological analysis. When it comes to my contributions, I think most of them are summarized in the book *Markets* [Aspers 2011], which Polity Press published in 2011, in which I made several distinctions between market forms. So, I think it was a contribution to speak not of the market but of *markets*, and their different fundamental forms. Again, I'm strongly inspired by White, and I think he wrote about this topic but didn't really develop a type of distinction. It seems to me that not many others have gone in this direction with their research, but rather they have studied markets and spoken about the fields of markets. Of course, this is all very fine, but to make it clear, identifying the distinctions between and combining status and standard markets and switch-role and fixed-role markets (which means that we have four different market types) is one way to clarify and distinguish the various market forms. To give an example, I think it has consequences when you want to explain how fashioning ("making") of markets occur; some markets are organized, whereas others have to more or less emerge out of actors' mutual adjustment. If you want to have a deeper understanding of market processes, make distinctions between market forms is a good starting place. So that would be a very specific contribution at the theoretical level.

— **Taking into account the distinction of actors' identifications, how can we clarify the social order in this typology?**

² The official homepage of the American Sociological Association's Economic Sociology section: <http://www.asanet.org/communities/sections/sites/economic-sociology> (accessed 15 October 2016).

³ Max Planck Institute for the Study of Societies. Available at: <https://www.mpg.de/155280/gesellschaftsforschung?section=sw> (accessed 15 October 2016).

⁴ Laboratory for Studies in Economic Sociology. Available at: <https://ecsoclab.hse.ru/en/> (accessed 15 October 2016).

— The question of social order is central in sociology, and even if you don't focus primarily on the question of social order, it pops up. Peaceful economic interaction, as Weber called it, can take place in various forms, of which a market is one. What I try to do is to see the different market forms under which peaceful economic interactions take place so, for example, the order can be decided. Let's take the stock exchange, which is a very good example. It's extremely organized. A lot of decisions and rules, such as monitoring, as membership, essentially all elements of organization are present in the stock exchange. So, the stock exchange as a perfect market is somewhat counterintuitive: Although it is seen as the prime example of a perfect market in an economic sense and hence could be expected to merge as a result of mutual adjustment, it, in contrast, requires a lot of footwork, decision-making and control mechanisms, and other elements of organization in order to function well. In other markets, like status markets (I've been studying fashion markets), very few decisions about how the market should function are made. Firms establish identities, like high fashion or low-fashion, cheap or expensive, and so on. We deal with different styles. None of the various producers in fashion markets makes decisions for the others: you can't tell a producer what identity to have. So organization plays not a big role for their making or operation.

There is a huge difference between those markets where the order is established as a result of the mutual adjustment of producers on one side and consumers, reacting to that, on the other, and those organized markets in which it is decided what people can do and what they cannot do (see [Ahrne, Aspers, Brunsson 2015]). The stock exchange is still a market because actors have property rights which they control, but a lot of other things are controlled or decided for them, so the room for maneuverability is very limited, and products and stocks in each market are identical. Of course, you could flesh out these two types of markets very much more indeed, and the differences would be related to order. Order can emerge through completely different processes that have implications when one wants to change the market. Some markets can be tampered with by legal means in a meaningful way. Other markets may not be so easy to change because, for the large part, they're self-organized as a consequence of mutual adjustment.

— **What role do you attach to consumers? White's theory, which you reconsider in your study, is mostly focused on the producer side, leaving consumers anonymous to the producers.**

— I think the answer to this question depends on what you start with. If you start with different market forms, the role of consumers in them is very different. For example, take the stock exchange. There are no consumers, strictly speaking. In the stock exchange, you have stock buyers and stock sellers, but you can't constantly be either one.

— **So you switch roles...**

— You switch roles, so that you can only refer to yourself as a trader (not as buyer or seller). For example, in Mitchel Abolafia's study, there are different types of traders that act differently [Abolafia 2001]. This idea goes back to Pareto, who speaks of two groups of hardcore capitalists: speculators taking advantage of change and rentiers that prefer a stable order [Pareto 1935 (1915–1916)]. You can see the focus change. Some people, like day traders, would prefer the stocks to go up and down a lot. A long-term investor would prefer a very predictable, and perhaps slower-pace, economic development. In that sense, the market forms and the roles of consumers are different in different markets. In fashion consumer markets, consumers play a great role in establishing a commodity. A high-fashion product is only high-fashion because the producers are seen by the consumers as being high-fashion—and to some extent, vice versa. So, high-status consumers are important for firms to maintain their status as high-fashion companies. Another type of role can be seen in the Whitean market, where consumers are somewhat downplayed as an anonymous mass. Still, they play an important role in reacting to what the producers do. However, White has not developed or differentiated the markets by consumer type, which I have tried to do.

— **During the last decade, economic sociology has distanced itself from criticizing Homo Economicus, and its focal point has switched to the performativity thesis, formulated by M. Callon. How and where do you think we can we apply the performativity thesis to switch-role markets? How can we rethink market theory according to performativity theory?**

— It's an interesting question. If you look at it empirically, strictly speaking, all the studies made by researchers from the performativity tradition are similar, even if you take them together from the distance (either Callonian [Callon 2008] or MacKenzie [2006]). They always study markets that have been engineered, where the economic theory is part of the plan. There is always a process that eventually leads to the high similarity of the plan and reality. I'm very fine with this idea of organizing according to the theory. The neoclassical theory fits certain economic exchanges and products. So, for those cases, it is very likely (and it has been shown empirically) that performativity plays a role. But for other markets (and there are no attempts made to study this empirically, simply because it wouldn't make much sense to talk about performativity in, for example, fashion markets), there is no way to show that the market developed out of a specific design. Those who use the performativity approach are limited to a certain set of markets; the approach does not hold true for all markets. In many cases, they have nothing to say, so to speak, because the market forms are different, and conditions for fashion markets, to take one example, are also different. And there again the question about market forms comes back. It is important to make distinctions between types of markets, as it has consequences for what market theory you can and should apply.

Instead of talking about *the market*, you can start using some theoretical tools with which you can dive deeper into a specific market and empirically determine which type of market it is. Given that, you would also be able to analyze it in a certain way and understand what type of conflict it creates, what type of problems may occur, and so on.

We should treat markets differently. I've identified certain conditions that are true in all markets, but the point of distinction is rather to see that, given the fact that there is a market, there are also different market forms, and this idea basically comes from Simmel's forms of social interaction [Simmel 2011].

— **Let's now talk about your empirical material: fieldwork. The first question stems from my personal interest. Have you observed informal relations in fashion markets or in the market for photographers?**

— My first market study was on fashion photographers. It was clear that a lot of aspects of it were non-contractual. Almost by definition, many of relations I found were not seen by the state, or even necessarily legal. These photographers were not necessarily paid, or if they were paid, then certainly they were paid much less, but in most cases they had full access to photography resources. They could use cameras, get film, make prints, use computers, and so on, and so forth. That meant the person could be treated more or less as a free photographer. And of course, there's the partnership: the young photographer learns how to behave from the professional photographer. In the early days, the photographer could even give away a few jobs to a friend, colleague, or former apprentice as he or she set up his or her own shop. Gradually, the number of photographers' assistants grew, and thus the overall number of photographers grew as well. This provoked work shortages and less money for each individual. Photography is an open system, and the number of photographers and their assistants cannot be controlled.

There was a lot of exchange going on. Photographers help one another in many ways, and these practices are non-contractual and certainly unofficial. This is typical in many industries, but in smaller industries where self-employed people prevail, it becomes even more common.

— **Are the forms of employment in photography always formal?**

— I wouldn't say so. In many cases, you are not employed in the strict sense. Employment as an assistant thus means that a person receives some money, but he or she has to work many more hours. It is said that you're employed for 20% part-time, but you have to work full-time; an employer may perhaps cover your food. This type of solution is quite common in the aesthetic sector, where there is a lot of work that is not necessarily paid and activities that people do without full pay.

— **The question of employment is also related to the subject-matter of informality in the market because you can be employed in a formal sector, but some practices that you do are informal.**

— That's a good way of summarizing it.

— **Strauss and Corbin argue that the term “qualitative research” is confusing because it can mean different things to different people. Some associate it with Weber’s interpretative sociology counter to the positivistic approach. Anyway, qualitative methodologies claim to have a kind of reasoning, or a set of procedures. Grounded theory tradition made an effort to produce a “scientific” foundation of qualitative research, but still a proper definition is missing. How do you define ‘qualitative’ in qualitative research? What procedures do you follow while working with your empirical material?**

— I have formal training in quantitative methods, but I studied a lot of philosophy, and I was also not extremely happy with qualitative methods. In a way, I developed an empirical phenomenology approach that is definitely grounded in philosophy or phenomenology, but I also tried to present it as a kind of stepwise procedure for doing qualitative research. Quite recently, I have, together with Ugo Corte, my colleague, discussed a paper called “Qualitative in Qualitative Research” that is under revision now [Aspers, Corte 2013]. We try to define what is qualitative and how it relates to quantitative. If quantitative research is about working with numbers that are given for one reason or another, qualitative research is about creating new variables. Having an explanation grounded in the actors' own meaning was important for me. It is not a distant explanation, which you can always do in a sense because there are correlations. However, correlations have to be related to the meaning structure of the actors in order to fulfill the requirements of the explanation. One important element of qualitative thinking, I should add, is a kind of pre-knowledge, or pre-understanding. This is what Martin Heidegger was talking about and which was always a very important element for me: clarifying what you know and reflecting upon that. Thereby you realize what you do not know.

— **Could you please describe the stepwise procedure for qualitative research that you have developed?**

— For what I call the pre-study (sometimes called the pilot study), I use the simple translation of “Vorstudie,” taking it from phenomenological approach of pre-understanding. The first step is to try to be open about the research question and not to spend hours and hours thinking about it before you enter the field. I suggest going out in the field early on in the research process, to identify research questions, and to see which empirical methods, and what theories, you can use. Some methods may not be practically useful, or there may not be statistical data available, so be very open about that. And while you are in the field trying out methods, you of course learn a lot by talking to people, and you also start thinking about theories that might be either useful or not. In a way, you make all the decisions about the specific research question, the exact method, and the theory while you still are in the field, or after you have been in the field. If you have three years to do a Ph.D., you will probably spend one to two months in the field very early on, and then you can make more qualified decisions about the method. Thus, you can cut deeper by conducting a pre-study, and based on that, you can move to the second step, which is to refine your research question and make it sharper. Then you'll know that with this particular method and theory, you'll get some type of answer (this is not to say that you would not make

additional adjustments along the way), so there would be no risk that you will have to adopt a completely new theory along the way. I see this behavior in many doctoral students—they prefer to spend months and months reading up on new theories instead of going out very early on and to see what's out there.

I don't reject theory, which according to some is the hardcore phenomenological approach perhaps, at least in a Husserlian sense. I let it play a big role already in the beginning.

— So then, let's speak about theory. Scholars argue that economic sociology focuses too much on disputing neoclassic economic theory, while it is necessary to merge it with sociological theory. Following the ideas of Durkheim, Weber, Parsons, etc., sociology has always opposed political economy and neoclassical economic theory. Economic theory has changed under the influence of critiques brought by economic sociologists. For example, Granovetter was included in the list of Nobel Prize nominees in economic sciences, which means that economists recognize his contribution. Do you think it is necessary to stop arguing with the classical economists and take a look at contemporary economists' work? Does it work for us? What issues and whose ideas can we debate?

— In the past, many economists did not care about economic sociology, but I think increasingly they are realizing that there is an issue. Let's take networks, for example. With the Internet, people have come to realize that things are tied together and that these ties mean something. It's the basic idea of Bronislaw Malinowski when he was writing about ties [Malinowski 1922]. The idea was not novel, but it was Harrison White who reintroduced it and did so in a mathematical fashion in sociology. Today, network is a standard approach in economic sociology and in sociology, particularly in the US.

From my perspective on economic sociology, economists have been right about quite few things, for example how the stock exchange works. They have a perfect theory about the stock exchange, and there is no reason we should try to say it's all wrong. And that economics is right comes as no surprise, since the theory was developed by Alfred Marshall and Leon Walras, who both went to the stock exchange to see how the market operates. But it doesn't mean that this theory fits all markets, as we said before. There are limitations to be concerned about, and we should be very clear that there are many cases in which neoclassical theory doesn't do justice to reality. It is similar to the "either or" attitude: we have to be economists or we should never be thinking like an economist. I think that is a bad starting point. We should consider the situation and the variety of theories that are useful, given certain conditions. This attitude is more open-minded. Take game theory, for example. It's quite useful to think in game theoretical terms when you have a handful of actors. The more actors you have, the less sense it makes to apply a game theoretical approach. In situations when you have to apply the game theoretical approach for hundreds of actors, there will be no calculable outcome simply because there will be too many assumptions about other actors. What seems to be quite useful is to study very few actors empirically. Behavioral economics certainly has value in its empirical observations, but it is so empirically driven that it seems harder to see how it could be the leading paradigm, at the same level as neoclassic theory, which at least has the advantage of having strong assumptions that are easier to work with.

— Behavioral economic theory is applied in the sociology of financial behavior—for example, financial decision-making under conditions of risk [Kahneman, Tversky, 1979]. It is a theory, but not a paradigm.

— It works well because it shows how people behave in certain situations. This type of argument is often very concrete. It at least attempts to not just deductively argue that people will behave in the certain way or do they behave in complete different way in reality. It's more grounded.

— **Do you agree that the new economic sociology should cooperate more closely with sociological theory? What do you consider most interesting about this field?**

— I think that economic sociology has been deep powerhouse of network theory. If there is one export product of sociological theory in the last decade, it has to be network theory.

The economy has always been central; it is central and it's not likely to become less central in the future. In a sense, maybe it should be the other way around: Sociology in general should maybe look deeper into economics rather than economic sociology should also address all the other fields.

There are of course a lot of issues that could be important or could relate to economic studies. There is a long-lasting discussion about the role of the labor market, for example. The sociology of labor markets as an independent field, and not well connected with economic sociology, despite the fact that labor markets are the core of the economy. Family issues and the classical house-holding also tend to be outside of economic sociology. There is no rational plan in the field of what is today called economic sociology, or new economic sociology. Definitely, it can go both ways. The solution is to look more into practicalities and not be so focused on who is an economic sociologist, thus defining oneself in terms of belonging to a clique, but nonetheless study economic phenomenon in social life.

— **Can you mention some events, persons, or particular areas within sociological theory that you find interesting to orient to in economic sociology?**

— I would hesitate a bit to do that; perhaps a field that I find personally interesting is organization studies. It is a huge field, and certainly not everything is interesting, but there are pockets of great research, and the study of firms and organizations and the interaction between organizations is of great importance to the economy, though it has not been our focus.

Organization is central coordination form when you study the economy, in addition to markets and networks. Organization as the third main coordination form is still somewhat downplayed in economic sociology; a lot of people who come from organization studies are not really integrated into the field. Particularly, we still need research that considers how the three coordination forms play out with one another: in collaboration or in conflict. To do this economics and anthropology can be useful. Nonetheless, there are so many theories, so we should focus on doing really good empirical research instead. In the very end, it's what convinces people, and that's why Granovetter is mentioned as a candidate for Nobel Prize, not Harrison White: because Granovetter has done more applied, more empirically oriented work. But you cannot have the one without the other.

— **It's interesting about organization studies that in economic sociology we have two opposed pools of organization theories: the ecological approach, which answers a question why organizations are so different, and new institutionalism theory, particularly Powell and DiMaggio [1983]'s work, which answers why organizations are so similar.**

— I agree that these have been very important traditions, but in my view they today are not adding many new ideas to the literature. It's good to have an overarching perspective, but sometimes you have to get a bit closer to understand how things really work. I think that a more tangible type of organizational analysis may be useful; in my case, it would be used to study organizations in markets to see what ties they build. I've been working with Nils Brunsson and Göran Ahrne—really good organizational scholars—and the work we have done is about what an organization is, how it works as an economic unit, and whether they work together or in conflict with one another [Ahrne, Aspens, Brunsson 2015]. Industry studies and similar kinds of research would be very useful for us to understand the “ecological” questions (and how the institutional approach actu-

ally addresses it), which are somehow bracketed at a concrete level. In this sense, I would say we need more organizational studies, rather than “just” more institutional or ecological studies.

— What do you personally mean by construction of theory? How is theorizing possible in economic sociology, except for the history of sociological thought and interpretations of classic works?

— Obviously, I've read and been very much inspired by the works and ideas of Richard Swedberg, who worked more on the creative side of theorizing [Swedberg 2011]. My own work often starts with a critique and a deconstruction in relation to concrete empirical problems. This is the phenomenological approach. You don't start from scratch, but you start from your position and then take things apart and look at the pieces to see what you have in front of you. When you start to take markets apart, the “pieces” you find don't look the same. You realize that there are different market forms, and then you start to build theoretical concepts to account for the variety in the empirical reality. Theory for me is a system of interrelated prepositions that in a comprehensive way account and explain reality, and it's important that the theory is tied empirically to reality (i.e., tied to evidence). At least some of the concepts have to be empirically accountable. I wouldn't necessarily use the word verification, or any of those terms. Theory concentrates knowledge within a specific field. Epistemic and ontological assumptions are always part of the theory. I think to get to that, one needs to deconstruct an element and reflect on what you actually assume. Even when you build a theory, there are assumptions that are not part of the theory, so you can't look only at the theory if you want to understand a theory, if you see what I mean. This is a more philosophical, and an always a more phenomenological approach, to theorizing and theory construction. I would stress the “phenomenological” way of theory making.

— What do you think about interdisciplinarity in economic sociology? What can interaction with geography, anthropology, history, etc. give us?

— I think a lot. I guess when you start out in a field, when you gain the identity as a researcher, it is usually strongly tied to a discipline (like sociology). Increasingly, by becoming more mature as a sociologist, you also become able to see the shortcomings, but in particular the advantages of other disciplines, and you can perhaps more easily collaborate.

We try to further interdisciplinarity. This is the second year of the master's program in social analysis of economy here in Uppsala. It is run within the departments of economic sociology, economic geography, organization studies, and economic history. In it, we have four disciplines jointly trying to build the program. I wouldn't say this is an easy undertaking, but what we actually do in the first course (introductory course) is ask them to read Alfred Marshall. One hundred years ago, we didn't have these disciplines in the same fashion. Marshall [1919] is a good example of a person who studied industry and trade (the title of one of his books) and tried to cover a lot, to uncover and not departmentalize knowledge, but who tried to get a whole picture instead. That might be one way to go back, but we also need more specialists, which also means that some of us must also be generalists in order to make sense of the specialties and communicate between fields of knowledge. You have to have a combination. Our strategy is to go in the opposite direction to what most people do (i.e., to specialize). It is a strategy that I find useful. If a lot of people are specializing, why should I do it too? This program is an attempt to collaborate; it's an idea to advance a research-oriented international master's program.

— Don't you think that the boundaries of the discipline are blurring in this collaboration with many other disciplines?

— Both yes and no. Indeed, I think sociology has exported a lot of ideas, and I see this. A lot of theory in geography and a lot of organization studies (a subject that is very strong in business schools in Sweden now) come

from sociology. Sociologists are not in alien land if they collaborate with researchers doing organizational work in a business program, for example. I would say that social sciences have become more sociologically oriented. In this sense, the identity of a sociologist is somewhat blurred, since we export many more ideas than we import; others have become more like us, if you see what I mean. This creates some problems, but at the same time, in sociology we are trained to do research. We know how to use and combine theory and methods. I see that we're quite strong in this respect, compared to a lot of other disciplines, so we should be confident that we can continue to export ideas. The danger may be more for other disciplines, which have no tradition or theory to go back to.

Psychology and economics are somewhat separate but similar approaches in the sense that they are very individualistically oriented. One has been very deductive, and the other is very empirical.

And then we have sociology, which deals with structure, and anthropology, which deals with culture, and geography which looks at space, — that is a big divide in terms of approaches in social sciences, and then there are other disciplines with blurred lines in between.

— **My last two questions. The first considers your future plans—what plans do you have for the near future, both for research and for teaching?**

— The European Research Council starting grant I have had, which focuses on evaluation and valuation, in not only the economy but also in non-economic phenomena has come to an end. The idea is to write a book on that. This will occupy some of my time. Also, I've been the head of department for four years, which means that now I have much more research time. The new empirical research project which I am doing is on natural resources. Tomorrow we have the first workshop in the series that brings together scholars from sociology, natural sciences, and other social sciences. It's very much about scarcity and resource coordination from an economic sociological perspective. There is certainly an economic dimension to this set of problems, but it can't be reduced to purely economic reasoning, so to speak. This reasoning is deeply embedded in a Polanyian sense. You can't speak about something more embedded.

— **And in teaching?**

— Two of my doctoral students are now in the natural resources program. Also, there are 15 people in the Uppsala Laboratory of Economic Sociology, where we have several postdocs doing economic sociology. We work closely together, co-writing articles, one of which is on fashion markets. When it comes to teaching, we will continue to develop economic sociology, which currently has a very small presence in the first and second semesters in the sociology undergraduate program so that we can have a stronger connection with undergraduate students who have just come to Uppsala and to those who want to continue with a Ph.D.

— **Have you collaborated with any Russian scholars? Whom of the Russian sociologists do you know?**

— Everyone in Europe knows Vadim Radaev; he is very important for economic sociology in Europe, and he held several positions in the field of economic sociology, including chairperson of the Economic Sociology Research Network in ESA. That's an important task. He organized several very interesting conferences, and I attended the last big one in 2012.⁵ I also worked with Elena Bogdanova, who's now at Borås, and she has research money. She was (I was on her committee) in Cologne when she wrote her dissertation, and she

⁵ Embeddedness and beyond: Do Sociological Theories Meet Economic Realities? Joint Interim conference of ISA RC02 "Economy and Society" and ESA Economic Sociology Research Network with the support of ASA Economic Sociology section. Moscow, October 25-28, 2012. Available at: <https://esconf2012.hse.ru> (accessed 15 October 2016).

worked as a postdoc in my research department in Stockholm University. So these are the two people I come across often and have repeatedly had interactions with. Then, of course, one meets many others, such as Alya Guseva, as well as those, such as Nikolay Zakharov, who is working in Sweden.

— **That's all. Thank you for the talk!**

**Interviewed by Maya Shmidt
Uppsala, Sweden, September, 14, 2016**

References

- Abolafia M. (2001) *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge: Harvard University Press.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N. (2015) The Organization of Markets. *Organization Studies*, vol. 36, no 1, pp. 7–27.
- Aspers P. (1999) The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview. *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, no 4, pp. 651–667.
- Aspers P. (2006) *Markets in Fashion: A Phenomenological Approach*. 2nd rev. ed., London: Routledge.
- Aspers P. (2009) Empirical Phenomenology: A Qualitative Research Approach (The Cologne seminars). *Indo-Pacific Journal of Phenomenology*, vol. 9, no 2, pp. 1–12. Available at: http://www.ipjp.org/index.php?option=com_jdownloads&task=download.send&id=157&catid=36&m=0 (accessed on 20 October 2016).
- Aspers P. (2011) *Markets*, Cambridge: Polity.
- Aspers P., Corte U. (2013) What's Qualitative in Qualitative Research? *European Studies in Symbolic Interaction: Traditions, Contemporary Perspectives, and Challenges*, 28–30 August 2013, Uppsala University, Sweden.
- Callon M. (2008) What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics* (eds. D. MacKenzie, F. Muniesa, L. Siu), Princeton: Princeton University Press, pp. 311–357.
- DiMaggio P., Powell W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 2, pp. 147–160.
- Granovetter M. (1973) The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, no 6, pp. 1360–1380.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 47, no 2, pp. 263–292.

- MacKenzie D. (2006) Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 28, no 1, pp. 29–55.
- Malinowski B. (1922) *Argonauts of the Western Pacific*, New York: Dutton.
- Marshall A. (1919) *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization*, London: Macmillan.
- Pareto V. (1935 [1915–1916]) *Mind and Society, A Treatise on General Sociology*, New York: Dover Publications.
- Simmel G. (2011) *Georg Simmel on Individuality and Social Forms*, Chicago: University of Chicago Press.
- Swedberg R. (2012) Theorizing in Sociology and Social Science: Turning to the Context of Discovery. *Theory and Society*, vol. 41, no 1, pp. 1–40.
- Swedberg R., Himmelstrand U., Brylin G. (1987 [1985]) The Paradigm of Economic Sociology: Premises and Promises. *Theory and Society*, vol. 16, pp. 169–213.
- White H. C. (1981) Where do Markets Come From. *Advances in Strategic Management*, vol. 17, no 2, pp. 323–350.

Citation: October 26, 2016.

Received: Interview with Patrik Aspers: “Since There Are So Many Theories, We Should Focus on Really Good Empirical Research Instead” (2016) . *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 147–158. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in English).

PROFESSIONAL REVIEWS

E. Chengelova

Holistic Approach for Studying the Shadow Economy: The Case of Bulgaria



CHENGELOVA, Emilia — Doctor of Sciences in Sociology, Professor, Institute for the Study of Societies and Knowledge, Bulgarian Academy of Sciences. Address: 13 A, Moskovska str., 1000, Sofia, Bulgaria.

Email: chengelova@gmail.com

Abstract

The shadow economy is one of the most provocative areas in current research. The present article summarizes the basic theoretical issues discussed by Bulgarian sociologists to measure and explain the shadow economy in one typical post-socialist country. The brief historical review provided here illustrates that 1) the shadow economy is the most appropriate construct for explaining activities done with violations of formal rules; 2) there are four basic categories of methodological approaches for studying the scope and forms of the shadow economy; and 3) if applied correctly and in compliance with methodological rules, sociology and social survey research is capable of generating reliable and scientifically sound knowledge about the shadow economy. The current article reveals a successful attempt to design and implement a holistic research methodology for studying the shadow economy through typical instruments of sociology. The methodological experience accumulated by one Bulgarian team (2010–2015) provides solid evidence that sociology and social survey research has rich epistemological and cognitive potential for collecting empirical data about the nature and specific functions of shadow practices, as well as the incentives that drive social actors to participate in shadow activities.

Keywords: economic sociology; methodology; holistic approach; institutions; taxation; transitional economies.

Introduction

In the context of the globalizing world, the expansion of the informal economy has become increasingly clear, infiltrating all basic aspects of modern socio-economic systems. The shadow economy is one of the key types of informal economies¹. The concept of the “shadow economy” describes those economic activities that are legally permissible, but vulnerable in terms of legislation due to their violations of labor, social insurance, and health legislation, as well as their non-compliance with fiscal regulations. Depending on their degrees of social and economic development, peculiarities of national economies, and mentalities, different societies witness different forms and mechanisms of the “shadow economy.”

¹ There are at least 20 concepts for designating “activities-done-with-breaking-formal-rules.” The informal economy and the shadow economy are frequently considered to be synonyms and are implemented as cognitive equivalents. However, my theoretical and empirical studies of these specific forms of socio-economic activities have given me reason to maintain that the concept of the “informal economy” should be understood as a general term consisting of three basic sub-types: 1) the shadow economy; 2) the criminal economy and 3) household production. Of those three sub-types, the shadow economy is the one with the widest scope and the greatest number of practical manifestations (shadow practices).

In recent years, the spread of shadow economic activities has acquired a strong dimension that has provoked an increasing number of analysts to discuss the existence of “System D,” whose name stems from the French adjective *debrouillard*, meaning *inventive, resourceful, or able to get out of difficulty* [Neuwirth 2011]. The term was originally borrowed from the jargon of the Caribbean and quickly gained popularity, even among expert circles. The positive connotation of the term, in particular, is noteworthy; System D refers to the ingenuity and efforts of ordinary people to survive despite financial and political upheaval. System D is interpreted as a market that is self-liberated and that overcomes restrictions. According to expert assessments, in 2011, the System D volume of production totaled 10 trillion dollars, and it has continued to grow at a double-digit pace, despite the global financial crisis (or perhaps thanks to it!). Estimates are that, in 2020, System D will cover two-thirds of the total global labor force.

Recently, a quite intriguing article analyzed empirical data collected in 26 countries (Second round of European Social Survey). This article examined the impact of social and institutional factors on involvement in informal practices [Adriaenssens, Hendrickx 2015]. What was unique to this research was that, for the first time in the scientific world, it was clearly demonstrated that social survey research data can and should be taken into consideration in the study of informal activities.

The present article was completely inspired by the enthusiasm of the above-mentioned authors. This text intentionally disregards the specifics of research studies by economists, transitologists, and statisticians. The object of analysis here is the epistemological, cognitive, and instrumental potential of social survey research—research based on a sociological system (holistic) approach—on shadow economic activities. The presentation of sociological methods and their cognitive potential is placed in the context of a brief historical review of the theoretical reflections on the development of informal economic studies, with a strong emphasis on the contributions and specifics of research performed by Bulgarian scholars from 1990–2015. Following its exploration of the development of the notions and interpretation models of the informal economy, the current article illustrates that social survey research based on a holistic approach and the direct measurement of public opinion can produce reliable estimates and valuable, systematic, practical knowledge of the shadow economy. For this purpose, one should design a scientifically grounded research methodology based on a mixed implementation of qualitative and quantitative direct research methods. In this case, two basic conditions must be met: first, the information gathered through the social survey research must be representative in order to offer sufficient scientific grounds for the further extrapolation of empirical data to society as a system, and second, the research tools should be designed in a manner appropriate and sufficient for the survey to collect reliable empirical information.

Preliminary Methodological Notes

The discussion on the approaches and methods for measuring shadow business practices is lengthy and reflects the developing need for information (knowledge) about the status of economic developments in Europe and worldwide.

The phenomenon of the “informal sector” was first introduced by British sociologist and anthropologist Keith Hart, who, in the early 1970s, studied the economies of Kenya and Ghana [Hart 1973] and emphasized the widespread nature of the informal employment and the paradoxically low relative share of the formal economy in these two countries. Hart provoked greater interest and drew scientific attention to the specific characteristics of developing economies, including the significant role of the informal sector for the functioning of these societies.

In the 1980s, research on the informal economy expanded and entered new areas: the informal activities of countries with highly and somewhat developed economies. Surprisingly, empirical and theoretical studies

have shown that informal economic activities are a universal phenomenon, which is determined socially and presented logically in all modern societies. Initially, work on this topic was conducted by anthropologists and economists [Koch, Grupp 1971; Tanzi 1982; Frey, Weck 1983; Feige 1990; Welfens 1992; Portes 1994; Schneider 2002, 2005; 2007; 2011]; later, experts on transitology, political scientists, and sociologists joined the discussion [Grossman 1989; Koryagina 1990; Granovetter 1985; Sik 1992; Manusov 1996; Glinkina 1996; Shanin 1999; Latov 2000; 2001]. It became obvious that economic practices conducted “in the shade” are an equally distinctive feature of developed economies, developing economies and the economies of post-socialist countries. Informality is not only a part of everyday modern life, but also a universal characteristic of contemporary economies [Grossman 1989; Schneider 2002].

An analytical overview of the emergence and establishment of the topic of the informal economy as a research field reveals that, in the last two decades, shadow practices have permanently become a focus of research interest. This is evidenced by the growing number of theoretically and empirically oriented studies on the different aspects of informal economic activities. The International Labour Organization (ILO), the World Bank, the International Monetary Fund (IMF), and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) have made the conducting of research on the informal economy a constant priority.

In the study of informal economic activities, four basic approaches have been used: anthropological, sociological, statistical, and macro-economic. Within these approaches, researchers have elaborated on relevant methods for measuring, studying, and explaining the shadow economic reality. Across the wide variety of methods used, three large groups of methods for measuring and studying the shadow economy emerge: indirect, direct, and model methods. These different types of methods yield different assessments, provoking serious thought (and partial mistrust) of their epistemological and instrumental potential, their limitations, and their risk of producing distorted knowledge.

An overview of the basic methodological approaches indicates that the different approaches, methods, and concepts correspond to different paradigms, which explain the specifics of the methods applied and the cognitive tasks covered by these studies. Very few studies seek deeper knowledge about society as a whole that might explain the nature of shadow economic activities. For example, most of the studies conducted within the EU are oriented toward the perspective of administrative management and are conducted in relation to the need to optimize national statistical accounts and to specify the relative share of the shadow economy within the national economies of the EU (i.e. deductions from tax revenues and the payment of national contributions to the EU budget). This is one of the important paradoxes of research on shadow economic activities. Despite the great variety of aspects and forms of shadow economies, the key efforts of most econometric measurements seek to obtain a single number: the size of the shadow sector in relation to the GDP. The search for this number has created several difficulties at the stages of both research tool design and empirical data interpretation.

Critical reflection on the traditions that exist in the approaches and methods for studying informal economic activities reveals a relatively short but intense history of processes of articulation, justification, and development of the research on informality. As reflections of anthropological observations in developing economies, studies on informal work and informal employment have recently emerged as a new subject area with vast potential. In the context of the neoclassical approach, informal economic practices are perceived as optimal responses by economic agents to high taxation and over-regulation by the state. Another approach considers the informal economy to be a response to the inadequacy of the market.

To the best of my knowledge, the most appropriate rational methodological approach for explaining informality is the institutional “key” (North Institutional Theory [North 1990]), which considers institutions to be both determinants and limitations of human behavior and offers real opportunities for operationalizing the concept

of the informal economy. One of the key categories of institutional theory is the concept of “transaction costs”, which explains the mechanisms of emergence and the implementation of informal practices in everyday business activities. Institutional direction has been further developed in the context of societies in transition and has created a conceptual basis for the elaboration of methodologies for the empirical study of informal economic activities.

The latest trends (2000 to 2016) in the measurement and explanation of informal economic practices further develop and enrich existing basic approaches and methods. However, they also offer some significant changes to the implementation of the main groups of approaches / methods, which can be explained by the changing needs for knowledge production to meet the demands of public systems management. This does not suggest a new tendency for generating different quantities of knowledge. Instead, it is the very structure of the knowledge required that has been changed, together as well as the sophistication of the methodological approaches for extracting such knowledge from “living life.” In particular, three basic measurement tendencies can be highlighted:

1. *Development and strengthening of the statistical approach.* This process is dictated by the increasing need to unify and standardize the methods of the statistical institutions of European countries in order to improve the tools and instruments available for successfully examining those economic activities that remain “invisible” to national statistics and state budgets. Logically, this approach applies the concept of the “unregistered economy.” The basic hypotheses constructed within the framework of this approach are based on the fundamental assumption that some portion of the operating economic agents create and redistribute goods without paying taxes (any or amount due) and/or excise duties, thus prejudicing the treasury, the state, and society as a whole.
2. *Improving and advancing the implementation of the modelling or econometric approach.* This approach reflects the recent (post-2002) tendency of European research to define gray practices as acts performed by legally existing operators. An important element of this definition is its clear separation of gray practices from criminalized activities (i.e., what is included in the term “criminal (black) economy”). The model approach is primarily used for measuring the values of macro or micro economic indicators, by which once can judge the level of shadow economic activities in an economy. From 2000 to 2015, the model approach has become a real challenge for both economists and statisticians. Special attention has been paid to improving the model methods of MIMIC (Multiple-Indicators-Multiple-Causes) and DYMIMIC (Dynamic Multiple-Indicators-Multiple-Causes).

The publications available suggest that the tradition of studying of the informal economy thorough model approach has been developed most successfully by Austrian economists and researchers [Schneider et al 2005: 3–4, 11; 2007: 4–6; 2011a: 2–6]. For the purposes of their measurements, Schneider and colleagues have accepted the concept of the “shadow economy” and have proven its feasibility and scientific value.

Schneider’s DYMIMIC models include the following variables: 1) percentages of direct and indirect taxes (including Social Security contributions and customs duties as a percentage of GDP); 2) burden of government regulation (index-regulated); 3) unemployment rate and GDP per capita, which, according to Schneider, can be interpreted as an indicator of the status of the “official” economy; 4) employment rate (population 18–64 years old); 5) annual GDP growth; and 6) annual increase in local currency per capita. According to Schneider, all evaluation factors variables are statistically significant, and the two tax burden variables (Social Security contributions and customs duties as a percentage of GDP) have the highest weight when calculating the amount of the “economy shadow.” The unemployment rate is considered to have the third greatest impact.

Following Schneider's understanding, it is my belief that the shadow economy is an alternative economic reality that is socially legitimated and that functions as a reflection and a "shadow" of the official, formal economy. Compared to other more widely used concepts, the construct of the "shadow economy" is the most comprehensive with respect to the measurable indicators by which we may estimate the scope of the activities conducted in violation of formal rules that remain unregistered by state statistics.

3. *Direct methods usually applied in the context of sociological approach.* Compared to the first two approaches, direct measurement methods are used for more in-depth study of various aspects of shadow practices and the establishment of causal factors, links, and dependencies. The use of questionnaire surveys and interviews, for example, facilitates the successful implementation of targeted empirical studies that help to describe the essence of the shadow economy and its basic socio-economic functions. Direct methods are considered to be especially adequate in conducting different types of empirical studies of the shadow coverage/scope of shadow practices in risk sectors (i.e., sectors that, due to their specificity, are predisposed to the highest degree of official regulations and rules violation). Modifications of direct methods are widely applied to study the opinions and perceptions of the management teams of companies/businesses with respect to the determination of factors of shadow practices, as well as to ascertain branch differences in the manifestations of the shadow economy and to accumulate ideas for approaches, policies, and measures to curb shadow economic activities.

The analysis of the recently established European practices, approaches, and methods for measuring shadow economic activity suggests that the development of approaches for measuring informal (shadow) economic activities is directly related to the need to optimize the process of collecting and processing comprehensive information about the parameters of national economies. In this context the increased development of statistical methods, which are the basis for targeted observations and assessments of the activities intentionally concealed by economic operators, seems completely logical. These observations are used to develop assessments that are later implemented to execute correction procedures in the final calculation of GDP and also serve as starting points for policy design and the construction of measures for optimizing redistribution and social solidarity mechanisms at the national level.

From an epistemological aspect, each of the approaches and methods used has both advantages and obvious instrumental shortcomings; hence, the knowledge obtained through them may be adequate to different degrees (i.e., this knowledge may deviate from the true picture). These differences in methods stem largely from the methods' reliance on different basic definitions of shadow economic activity, and the greatest variation of definitions pertains to the inclusion or non-inclusion of the "black economy" within the scope of researched shadow economic activities. Understandably, different choices concerning this issue yield different estimates. These differences in assessment methods are further enhanced through the differences in methodological approaches used to construct the research tools used to seek information via specific traits. Thus, even in the study of a single economic reality, the use of different methods yields different estimates of the size of the shadow sector.

Bulgarian Research on the Informal/Shadow Economy—Overview (1990–2000)

Basic Theoretical Trends in the Study of the Informal/Shadow Economy at the First Stage of Transformation of the Bulgarian Society (1990–2000)

The stream of Bulgarian research related to the measurement and explanation of the shadow economy that has developed in the context of European traditions has dynamically adapted its research "lens" over time to reflect the critical rethinking of basic research approaches and follow the curve of the socio-economic agenda of Bulgaria.

The first major requests for the focused study of the nature, essence, path dependency, and manifestations of shadow economic activities were made in the mid-1990s. Response studies has been conducted by not only scholars [Atanassov et al. 1994; Avramov, Antonov 1994; Minev, Zhelyazkova, Dermendzhieva 1995; Todorova 1996; Hristoskov, Shopov, Beleva 1996; Chavdarova 1996], but also a number of Bulgarian NGOs, among which the most active are the Institute for Market Economics (IME), the Center for Economic Development (CED), and the Center for the Study of Democracy (CSD). These studies illuminate different aspects of informal economic activities and launch a theoretical understanding of the expert debate on the transformation processes taking place in Bulgarian society.

Although the problems of informality in Bulgaria have become the subject of increased research interest over the country's years of transition to a market economy, one should not be left with the mistaken impression that informality in Bulgarian economic life was born through these transition processes. It could instead be argued that, since 1989, a new phase of reflection and study has arisen through survey research. A number of economic and social psychological analyses show that, though the principle of informality in Bulgarian political, economic, and social cultural life has been widely discussed, current examinations do not achieve the target level of research [Henry 1981; Genchev 1987].

In her brilliant analysis of the informal economy in Bulgaria, Chavdarova [2001] traces the historical "case" of the principle of informality and reveals its broad fluctuations in the context of the social and historical development of Bulgarian society. By taking a paradigmatic approach to the North, Chavdarova proves that informality is an inevitable and distinctive feature of Bulgarian development: "Informality springs in society primarily as an inevitable concomitant phenomenon when society more or less smoothly change its regulatory system. In an effort to survive dying actions taken unregulated forms. These forms accepted and emerging activities in an effort to impose. Informal Economy always accompanies extreme social situations because it brings the contradiction between formal rules and social norms" [Chavdarova 2001: 14]. The impossibility of complete and exhaustive development (to the extent of a natural transition to future forms of a social economic device) have repeatedly interrupted and devastated the public historical path of Bulgaria, producing a distinct pattern of development in Bulgarian society. Bulgarian society is historically focused on informality, which grows every time another interruption in development produces "a deep contradiction between formal and informal economic conventions forms" [Chavdarova 2001: 162].

As a natural product of the social and historical development of Bulgarian society, informal economic activities have achieved the status of socially "legitimated" practices [Chavdarova 2001]. Until recently, only some Bulgarian sociologists have shared this position; however, one contemporary survey shows that the social legitimacy of the informal economy is the key to understanding the massive emergence of informal activities during the years of transition and sustainable reproduction in economic life, regardless of measures implemented to curb informality [Chengelova 2013a].

An analysis of the research activities taking place during the first years of transition shows that, during this period, theoretical and conceptual research are prevalent, while empirical studies of informality are still nascent. This is understandable, since Bulgarian society is in a state of complete political, economic, and social "reformation," suggesting a need for serious theoretical effort to reflect on ongoing processes.

At this stage, the relevant explanatory schemes of the transition period have begun to be constructed. Some of the invested concepts are basic theories, while others seek to explain the various components of the socio-economic system. In parallel with elaborated theoretical reconstructions, empirical studies of informal economic activities have begun to be conducted as part of the transformative societal space.

From a sociological point of view, during the first years of transition (1990–2000) in Bulgaria, the following essential research areas were examined:

1. The need to develop explanatory schemes of the transformational processes taking place in Bulgarian society, including the redefinition of the concept of ownership, fluctuations in the industrialization of property in the context of the Bulgarian transition, fluctuations in economic power, social and economic consequences, and more. Arguments for the adoption of one or another economic policy were widespread, and the debate included economists, political scientists, sociologists, and active civic associations.
2. The disclosure of the socio-economic consequences of the changes in the structural elements of the social system and their transition into elements of everyday life of Bulgarian transformation. Special attention was paid to the conceptualization of mass unemployment and explanations of its inevitability in terms of the national transition. One of the most disturbing trends was the exogenous embeddedness of unemployment: “Imposed to the country’s economic strategy for ‘transition to a market economy’ determines massive, long-lasting and qualitatively specific unemployment. The social safety net is not likely to deal with this specific unemployment and deteriorating condition in the face of it” [Minev, Zhelyazkova, Dermendzhieva 1995: 184].
3. Serious debate was provoked by the so-called “second economy”—a relic of informality from the time of state socialism—and its new incarnations produced by the transformation of Bulgarian society [Chavdarova 1996; Hristoskov, Shopov, Beleva 1996].
4. The first of the theoretical attempts to define the continuum of the concept of the informal economy and the development of relevant circuits of empirical interpretation [Chavdarova 1996]. This process was connected to attempts to systematize the criteria for distinguishing the structural elements of informal economic activities [Todorova 1996] and the first scientifically based attempts to position the new informality in the context of the transforming society [Atanasov et al. 1994].
5. The beginning of the process for constructing explanatory/interpretational models for the functional determination of economic informality. The first interpretative models were designed to reflect the peculiarities of the Bulgarian transition: the complex organic interrelation of the transition’s socio-economic aspects, with theorizing subject to serious economic, political science, and sociological analyses. New theses that previously would have been considered heretical were expressed; however, these formed a necessary link between the conceptual schemes of a destructed totalitarian world and the new society of political and economic liberalism.
6. The profound study of a series of problems facing Bulgarian-launched entrepreneurship. It was clear that the informal economy distorted the labor market and the business environment and reduced legitimate entrepreneurs’ chances of gaining market share. Entrepreneurship was experiencing a boom, but individuals’ reasons for engaging in entrepreneurial activities differed—and, as a result, so did the socio-economic effects of these activities on the exercise of entrepreneurial behavior.
7. The beginning of studies showing that, given the peculiarities of Bulgarian industrialization (i.e., interrupted and inconsistent development) and historically developed features of national psychology, personal relationships would play a central role in the realization of labor and human potential for transforming Bulgarian society. Personal ties were also shown to have contributed to the constant conflict between informal and formal institutions in Bulgarian society [Chavdarova 2001].
8. The beginning of studies showing that, in Bulgaria, the informal model of entrepreneurship quickly adopted social legitimacy and recognition as a mass model for socially permissive behavior. In the first years of transition, everyday consciousness was caught between two extreme views: “the rich are

crooks” and “poor, unemployed people are lazy.” The very formation of these extremes is cause for serious sociological concern: “[in] general, what can be said when the two claims are considered in unity, is the inability for dialogue, disrupted social relations through their complete opposition” [Minev, Zhelyazkova, Dermendzhieva 1995: 26]. “Pandora’s Box” have been opened and disintegration processes occurred and accelerated. In response to the dispersion of political and economic power, the “glue” of society was weakened. In the face of an unfamiliar environment, individuals created circles of “trusted persons” and quickly oriented themselves towards people with an affinity for entrepreneurial action. In this context, analysts of the transition suggested that one of the peculiarities of the Bulgarian transition was the offsetting of (a lack of) rationality, in which the economic irrationality of the main economic entity (i.e., the state) was accompanied by the economic hyper-rationality of new economic entities adopting profit-seeking strategies through the introduction of new products and services [Minev, Zhelyazkova, Dermendzhieva 1995: 15].

In a strictly empirical sense, the studies presented above were conducted mainly through the implementation of variations of statistical or sociological approaches. Their results were presented in publications that say very little or nothing at all about the methodological approaches applied. Information on the research tools of the period is even more scarce, accessible only through dusty archives or the collective memories of research teams (when the material manifestations of the methods no longer exist). A final hurdle takes the form of researchers perceiving their instruments as *know-how* that should not be exposed to their general audience.

There are, therefore, grounds that this period should be regarded as a first and necessary stage of the construction and experimentation of new social technologies. During this stage, different methodologies for measuring informal practices were created and implemented. Only those methodologies relevant to transformation processes in Bulgarian society were further developed and made visible to the research community.

Survey Research Experiences in Studying the Informal/Shadow Economy (1990–2000)

The first stage of this research stream was characterized by the parallel usage of more than 10 concepts for designating activities-done-with-breaking-formal-rules. Of these concepts, two were ultimately recognized as most relevant: the concepts of the “informal economy” and the “shadow economy.” Scholars frequently used these two concepts as synonyms, making no substantial distinction in their application. However, beginning during this period and for years afterward, the concepts of the “grey economy” and the “black economy” were the most popular within everyday patterns at the social group level. It is for this reason that many researchers adopted study instruments to explore grey and black economic practices instead of the informal or shadow economy.

From a methodological perspective, it is important to note that, the first serious attempts to operationalize the basic constructs for studying the informal/shadow economy were made during the period 1990–2000. These were just the beginning; the cognitive procedures leading to the construction of empirical indicators were developed later. However, it is undeniable that, during this period, researchers from academic and non-governmental arenas were experimenting with different approaches for applying both quantitative and qualitative methods for collecting empirical data.

Analyses of the first stage of the Bulgarian practice of surveying the informal/shadow economy (1990–2000) have shown that these first years of experimenting with empirical (survey) research technologies were not very successful. Specifically, survey research technologies were dominated by more negative examples than positive models. To summarize, the following present the key shortcomings of these research attempts:

1. The social research on informal/shadow economic activities were fragmentary and narrow in scope, such that some aspects of the problem were overstressed while other no less important elements remained outside the scope of the research interest. This produced a distorted picture of the informal/shadow economy, which afterwards had serious consequences for the formulation of national priorities and the construction of a relevant institutional environment.
2. Despite attempts to conduct this type of research, there was still a serious lack of clarity concerning the expediency of the methods used to gather empirical data. One or several quantitative methods were generally applied to obtain primary data (mostly face-to-face interviews or direct fill-in questionnaire surveys). However, the informal/shadow economy is a complex phenomenon characterized by internal contradictions and can neither be comprehended as a whole nor be explained through qualitative or quantitative methods alone. The solution would have been to develop a methodologically expedient combination of these two broad categories of methods; however, unfortunately, examples of such combined approaches are rare, and methodological treatments of these approaches are entirely lacking.
3. The methods for collecting primary information were frequently applied without the necessary grounding concerning the epistemological relevance of the choice of methods. The use of various methods did not take into account the particularities and limitations of the potential sources of information, and many problems arose from the operationalization of concepts and their transformation into empirical indicators. The design of relevant research tools was problematic, as was the subsequent gathering of primary information.
4. The most serious misapplications and problems occurred when interpreting the gathered information: The chaotic terminology resulting from the use of different concepts of informal economic activity recurred with new intensity at this stage. The data were interpreted arbitrarily, the direct conclusions drawn from these data were faulty, the final conclusions drawn were extreme and scientifically unfounded, and groundless comparisons were made.

Given these serious methodological oversights, at least two questions logically arose:

1. Considering the rich methodological tradition of the science of sociology and social survey research in Bulgaria, why had such numerous and serious mistakes been made in the study of informal economic activities? To my knowledge, the problem lay, first, in the specific nature of the research subject: It was heterogeneous, contradictory, dynamically developing, and ambiguous. Secondly, while the informal/shadow economy had been quite widely addressed at the theoretical level, at this point, few methodological studies had been conducted on the complex and multiple-component procedure of constructing methodologies and methods for empirical research on informal/shadow economic activities. OECD handbooks for measuring informal labor, including informal employment, as well as some of the theoretical models developed by European researchers, served as good foundations for the development of methodologies, but they were not sufficient. Most researchers improvised, such that, in conducting their surveys, they “*learned by doing*”. This shows that social survey research on informal economic behavior was still in the stage of experimentation and verification through practice. Thus, by the turn of the century, this field had been poorly elaborated with respect to methodology, and there was a lack of methodologically grounded approaches for replacing fragmentariness and guess-work with systematic and grounded research strategies.
2. Given this situation, was it possible, using the methods and research procedures of the sociological approach, to collect reliable empirical information that could enable us to describe the quantitative and qualitative parameters of the informal economic activities taking place in Bulgaria?

These and other important research questions formed the core of further developments in this specific scientific domain.

Latest Trends in Studying Informal/Shadow Economy (2000–2016)

New Highlights at Theoretical Level

The turn of the century was a landmark in Bulgarian informality research. To a large extent this was due to international research on transformation processes in Southeastern Europe, particularly Bulgaria. The construction of interpretative schemes implicitly contributed to the theoretical constructs of transitologists [Grossman 1982; Burawoy, Lukacs 1985; Burawoy, Krotov 1992; Brenner 1989; Mingione 1991; Sik 1992; Stark 1992; Frydman, Rapaczinsky 1994] and their attempts to identify the key factors explaining recent developments in post-socialist countries.

In Bulgarian sociology, over the last 16 years, new patterns for the interpretation of the shadow economy have developed mostly on a continuum of the neo-liberal, neo-classical, and neo-institutional paradigmatic approaches. Among the theories with strongest influence on models for interpreting the shadow economy, the following theories have had the greatest impact.

First, in the context of the Wallerstein world system theory [Wallerstein 1974], heated theoretical disputes have reflected the conceptualization of possible approaches for the “development of underdevelopment” (i.e., interaction between the West and the East, or between the center and the periphery). Ultimately, these debates have been extremely positive, resulting in the elaboration of smart and constructive interpretational schemes that explain informality as a result and a natural product of the transformation processes of post-socialist countries [Chavdarova 2001].

A second theoretical center consolidating contemporary research explanations lies in the interpretive schemes of David Stark [1992]. The core of his conceptual assumptions is the rational criticism of modernization theories and the justification of the appropriateness of using the term “transformation” instead of “transition from one to another order” [Chavdarova 2001: 128]. Stark is much more moderate and, through the method of comparative analysis has shown that changes in CEE are not premeditated, but, rather, the natural result of previous paths, which give each transforming society a specific socio-economic and institutional outlook.

Third, Russian sociological and economic thought of the last two decades has had a clear and strong influence on the research of informality in Bulgaria. The works of Burawoy, Radaev, Shanin, Glinkina and Barsukov have formed the central core of conceptual studies of the informal economy, offering the clearest reflections on the theoretical research of those Bulgarian scholars addressing the delicate matter of the shadow economy:

- In the context of explaining transformation processes, the Burawoy theory of involution has been recognized as the most appropriate and as having the greatest instrumental value [Burawoy, Lukacs 1985; Burawoy, Krotov 1992]. However, the Burawoy works are still relatively little known in the Bulgarian research community; therefore, we must pay tribute to Stoeva [2004], who first presented the relevance of the Burawoy approach to the new Bulgarian socio-economic reality. Stoeva shows that the concept of involution is “the key to understanding the logic processes in transforming society but also on the trajectories to which develop different sectors of the economy” [Stoeva 2004: 23]. By further developing the Burawoy model to address the peculiarities of the Bulgarian transition, Stoeva illustrates that informality is the basic principle of transformation processes in Bulgarian society. She analyzes national stages of implementing change, studying the interactions of institutions, policies, and their consequences, and reaches the conclusion that, “in its ideological form institutional

change in Bulgarian society is evolutionary targeted, but in its content it is changing in reverse order of development” [Stoeva 2004: 53]. In her theoretical study, Stoeva gives special emphasis to Northern warnings about the dangers of the mechanical introduction of economic models developed for industrialized societies to societies with different developmental paths or, even more importantly, to communities in extreme stages of development.

- Researchers studying the shadow economy have paid significant attention to the works of Radaev. In his theoretical developments, Radaev has introduced a new discourse for systematizing the ongoing economic–sociological debate. Although Radaev has positioned himself in the field of economic sociology, his conceptual works play a significant role in both the further development and strengthening of the institutional paradigm and the deployment of empirical studies of informal economic activities. Radaev critically “rereads” the North and builds a new institutional approach that explains the rules of deformatization in the Russian economy [Radaev 2001]. By rethinking the basic concepts of the new institutional economics, Radaev develops the idea of the deterministic role of institutions in economic life, operationalizes the concept of “transaction costs,” identifies the structural elements of informal rules and outlines guidelines for the study of informal practices. In terms of studying the shadow economy in Bulgaria, Radaev’s ideas have enormous heuristic potential. His proposed research schemes require minor adaptations and could be easily applied to empirical studies of the informal economy in Bulgaria.

New Developments in Social Survey Practice on the Informal/Shadow Economy in Bulgaria (2000–2016)

Recently, in studies of informal/shadow economical² practices in Bulgaria, two methodological approaches have been applied: statistical and sociological. Statisticians use a specific methodology designed for the purposes of European statistics. Such measurements have been produced since 2007, the year of Bulgaria’s accession to the European Union. The National Statistical Institute (NSI) of Bulgaria has made only one public announcement of its own shadow economy research. Specifically, in 2010, according to the NSI, the relative share of the shadow economy was approximately 10% of GDP. Though this figure has since become a subject of extensive critical discussion, the NSI has suspended the public disclosure of its further measurement of shadow practices.

However, Bulgaria has accumulated much wider research experience in directly measuring the shadow economy through social survey research. Such studies have been implemented primarily since 2000. Although these studies have been produced by very few centers and research organizations, they are considered to play a significant role in the study of national economics and shadow practices. According to the sociological research community of Bulgaria, two Bulgarian research centers have conducted surveys that meet all of the requirements of modern sociology in studying the shadow economy. The first is the Center for the Study of Democracy (CSD), which established a solid research tradition (2002 to the present) in studying activities-breaking-the-formal-rules³. The second is the Bulgarian Industrial Capital Association (BICA), which has developed a multi-stage research methodology for studying informal economic activities. Unlike the CSD, the BICA has developed a multidimensional long-term national strategy for the measurement, restriction, and prevention of the informal economy in Bulgaria. Both the CSD and the BICA studies suggest that the relative share of the shadow economy in Bulgaria has decreased from 40–42% in 2010 to 31–33% in 2014. The

² My research experience gives me every reason to argue that, when studying shadow practices, one should make a clear distinction between shadow practices in the economy and those in the political system. In this particular article, given the subject being studied, I explicitly emphasize shadow economic practices.

³ The CSD has developed a research methodology for studying hidden economy which it argues is the relevant concept for studying activities-breaking-the-rules.

social survey research of the Bulgarian shadow economy conducted by BICA (2010–2014) was designed and implemented by a team of sociologists and statisticians led by the author of the current article. Altogether, from 2010–2014, the team conducted 16 social survey research studies that can be considered unique methodological experiences related to studying the shadow economy. According to the estimates of Bulgarian employers, the shadow economy in Bulgaria decreased from 42.2% in 2010 to 32.3% in 2014. Public opinion in Bulgaria estimated the relative share of the shadow economy at 58% in 2010; however, this share significantly decreased to 31.3% in 2014.

For comparison with the BICA survey findings and to support a strong understanding of the reliability of empirical data, Schneider's parallel studies on the same topic (2002–2015) based on the MIMIC model should be mentioned. According to Schneider's annual measurements, the relative share of the shadow economy in Bulgaria is the highest among EU members and has varied from between 38 and 39% of GDP in 2003–2009 to 31% in 2012–2015. It is worth mentioning that Schneider's MIMIC measurements of the Bulgarian shadow economy and the data produced by the direct BICA social survey research yielded similar results, despite applying completely different approaches (a sociological approach in the BICA case and a MIMIC model approach in Schneider's case).

These studies clearly show that sociology through social survey research can generate reliable and scientifically sound knowledge about the shadow economy. Furthermore, while econometric studies can only produce figures concerning the relative share of the shadow economy in GDP, sociology and social survey research have much richer epistemological and cognitive potential.

Efficiency and Expediency of the Sociological Approach in the Survey Research Study of Shadow Economic Practices

The sociological approach is fundamentally different from the other mentioned approaches. By its very nature, the sociological approach goes beyond the obviousness of the facts to reveal the interwoven, empirically verifiable “grains” of truth and to reconstruct the regularities, essential characteristics, and persistent models of interaction among the subsystems of society. When applied specifically to the study of informal economic practices, this approach demonstrates great cognitive potential. The quantitative parameters of phenomena are indeed important; however, here, they are interpreted with a view to disclose the nature, the causal determination, and the specific functions of informal economic activities in the framework of the overall social economic system, as well as the incentives that drive social actors to take part in shadow activities and the socio-economic consequences of the use of shadow practices. Thus, the sociological approach both captures the picture of the phenomenon (i.e. the quantitative parameters) and interprets and enriches the ontological elements of the object of study.

While other approaches primarily use quantitative data gathered through national statistical offices, the sociological approach draw on the opinions and assessments of the participants of economic processes. One might argue that this reliance creates the main shortcoming of this approach: Since sociological research deals with opinions and value judgments, there is a risk that collected information might be distorted from the start. Such fears are not groundless; however, they apply only when violations have occurred with regard to the methodological requirements for theoretical survey design, field work, or subsequent statistical-mathematical processing of the aggregate empirical data.

The analysis of previous measurements and studies of informal/shadow economic activities demonstrates that, in order for social survey research in this field to be successful, it is necessary to precisely define the researcher's standpoint on several key issues:

1. What exactly is being studied: what should be the object of the study; what concept or concepts should be used and what are the grounds for using these particular concepts; what are the contents of these concepts; and what are the basic manifestations and measures of informal activities
2. What approaches and methods will be applied: a well-grounded choice of approaches must be made, together with a detailed description of the methods to be used for gathering primary empirical data and the methods for the statistical-mathematical processing of these data
3. What kind of information will be obtained: objective, concrete, and measurable indicators of the economic and financial activity of economic agents *or* information about the structure of social attitudes and assessments
4. How will obtained information be interpreted: the relative share of the informal economy as a percentage of the GDP will be calculated *or* the relative shares of shadow economic activities and of employers violating regulations will be ascertained

The efficiency and expediency of the sociological approach is proven by the methodological experience of one Bulgarian research team measuring and studying informal/shadow economic activities from 2010–2015. The holistic approach has been developed and applied in the framework of the project⁴ Restriction and Prevention of the Informal Economy, conducted by the BICA, in partnership with the CITUB⁵, with the financial support of the Operational Programme for Human Resource Development 2007–2013, and co-funded by the EU Social Fund and the Republic of Bulgaria.

Basic Methodological Assumptions

In the search for an optimal methodological solution, the following significant methodological assumptions have been made:

First, it is assumed that informal economic activities are universal in nature. Since such activities represent an objective characteristic of all modern societies, their existence in the economic life of changing Bulgarian society should be viewed as an objectively occurring feature. Informal practices are not sporadic, temporary conditions of societies in transformation; rather, the practice of violating official rules is the result of a new economic rationality that is a distinctive feature of today's globalizing society.

Secondly, the existence of an informal portion of the economy can be considered a function of intensified state intervention and excessive state regulation. However, even when a state's economic policy involves only moderate regulation and provides a favorable business environment, the informal sector still exists: It is typical for self-employed persons, prevalent among employed immigrants, and common among housewives and other vulnerable groups in the labor market. Hence, simply calling the informal economy a social "sore" or something "undesirable" would lead the debate in the wrong direction⁶; instead, this portion of the economy

⁴ The author of this article holds the position of "key expert sociologist" in the framework of the cited project and, in this capacity, has developed the methodological approaches described in this article for measuring the attitudes, assessments, and representations of informal economic activities in Bulgaria.

⁵ This abbreviation stands for the name of one of the biggest syndicate organisations: *Confederation of Independent Trade Unions of Bulgaria*.

⁶ Research in the last 30 years has convincingly shown that the informal economy is unavoidable; however, there are different models for interpreting the contents of the concept of informal economy, and different assessments concerning the proportion of shadow activities within the total national economies and in the world have been developed [Koch, Grupp 1971; Tanzi 1982; Frey, Weck 1983; Feige 1990; Welfens 1992; Schneider 2002; 2007]. These issues raise yet another challenge for economic science.

must be seen from a different perspective. Clearly, the informal sector plays a complex and critical role in the social-economic tissue. In Polanyi and Granovetter's terms, economic relations are inevitably built into the social structure. However, informality is an inherent property and an inner characteristic of human society: It is crucial in the construction of social groups, and, in the course of the institutionalization of norms and rules as written laws and regulations, through the adoption of conventional forms, it tends to become "socialized" and codified as part of the official code of socially desirable behavior (in all aspects: economic, political, social, moral, cultural, familial, etc.). However, informality continues to operate beneath the surface of socially acceptable behavior.

Thirdly, interpreting informal economic activities as socio-economic "ulcers," while correct, is one-sided. It is believed that when informal practices attain 40 or 50% of GDP, serious risks related to the stability of the socio-economic system arise, and the policies relevant to the pillars of social solidity suffer. However, informal economic activities also perform important social functions (as compensations, as social buffers, and as shock absorbers). Thus, from an instrumental perspective, it is more reasonable to view informal activities in all of their functional complexity. In sum, we must accept the obvious: Informality is a universal and inevitable characteristic of modern economies.

Fourthly, the beginning of the new century marked a sort of turning point in the research on informal economy in Bulgaria and, particularly, in present-day Bulgarian society. The resulting increased interest has been greatly influenced by international research on transformation processes in Southeast Europe, particularly in Bulgaria. The theoretical work of transitologists and their attempts to find a conceptual key to explain the trends have certainly contributed to the construction of schemas for interpretation [Grossman 1982; Burawoy, Lukacs 1985; Burawoy, Krotov 1992; Brenner 1989; Mingione 1991; Sik 1992; Stark 1992; Frydman, Rapaczinsky 1994]. The explanatory models are situated on a continuum of the neo-liberal, neo-classical, and neo-institutional paradigmatic approaches. The formation of the shadow sector as an implicit, in-built element of social and economic life in national economies is directly correlated to the nature and contents of the preceding path of development of the relevant countries [North 1990; Stark 1992], which explains the differences in the scope and range of manifestations of informal practices in post-socialist economies [Grossman 1982; Koryagina 1990; Manusov 1996; Glinkina 1996, 2001; Latov 2000; Radaev 2000, 2001; Chavdarova 2001; Stoeva 2009].

Fifth, an additional difficulty in defining informal economic activities stems from the fact that, in the specialized literature on the topic, there is no agreement concerning the definition of the structural purpose of informal economic activities. At first, studies on informal practices referred to an informal sector, which implied informal labor (i.e., occupations lying outside official state forms). Assuming that informal practices in their totality constitute a certain sector of the economy of a given country, this sector would have to be viewed as separate from and contrary to the officially existing economic sectors. Viewing informal economic activities as a separate sector of economic life would entail grouping together activities that cannot realistically operate under the same category (e.g., different kinds of services, small craft activities, domestic production, etc.). Thus, such an interpretation would mean collecting all informal activities into one common sector and seeing them as being opposed to all other sectors of national economy. The unifying feature of such activities could be their quality of being conducted in violation of official rules. However, even this trait does not justify putting all such activities into a common sector, for they exist in all different economic spheres and exhibit multiple and varying aspects. Therefore, from the perspective of social survey research on informal economic activities, it would be more rational to perceive these activities as forming a parallel economic reality that penetrates all spheres and sectors of social and economic life and performs specific social and economic functions (depending on the nature of the specific production, the particularities of the kinds of work done, and the types of production and exchanges duplicated).

Sixth, there is the issue of grounding the correct use of the term “shadow economy”⁷. The theoretical construct of the “shadow economy” has been elaborated and affirmed among researchers by Austrian macro-economist Schneider [2002]. The construct is generally considered to be synonymous with the terms “grey economy” and “hidden economy.” To put it quite briefly, the theoretical construct of the “shadow economy” should be understood as referring to the part of the economy that is carried out in the shadow of the law: That is, economic activities that are legally permissible and for which a legislative basis has been created (laws, sub-laws, statutes and other normative regulations), but that, in the course of their performance, have resulted in the commission of various kinds of violations. The effects of these violations are socio-economic; however, they are typically liable only to administrative penalties and are only occasionally liable to criminal prosecution. The process of carrying out shadow activities primarily involves performing activities that are legally permissible, but occasionally requires performing activities that can be prosecuted under criminal law. What is essential about these economic activities is that they are parasitic and are made possible by the deficits of the law (e.g., omissions, logical inconsistencies, the potential for ambiguous interpretation, or simply intentional “loopholes”). It is for this reason that it would be more precise to say these activities lie in the shadow of the law. Judging by the origin, nature, functions, and mechanisms of these activities, the shadow economy is an alternative economic reality that is socially legitimate and functions as a reflection and a “shadow” of the official, formal economy. The core of the shadow economy is the economy protected by political umbrellas at the highest level. This core has conventionally been called an economy of “trusted people”⁸. Compared to other more widely used terms, the construct of the “shadow economy” is the most comprehensive with respect to the measurable indicators by which we may estimate the scope of the activities that violate the formal rules and remain unregistered by state statistics. This characteristic makes the term “shadow economy” optimal for use in survey studies of economic activities pursued in parallel to the official economy. Thus, in sum, the “shadow economy” can be defined as a set of legally permissible economic activities that a) are conducted by economic entities that are either legal or exist unofficially and b) are carried out through the commission of occasional or systematic violations of the formal laws of taxation, social insurance, and healthcare.

Stages in the Construction of a Methodology for Social Survey Research on the Shadow Economy

In light of the basic methodological challenges related to the study of informal economic activities, a two-stage cognitive schema was applied to construct a methodology for survey research on the shadow economy.

First, a methodology for a holistic approach to the research of the shadow economy was designed. To begin, a theoretical model of the topic of study was elaborated: The construct of the “shadow economy” was defined and, on this basis, the topic area of the survey was determined. The approaches and methods of survey research were grounded, the relevant sources of information were identified, and the general system of empirical indicators was built. Furthermore, as elements of the general methodology, the nature and components of the research strategy for survey research on the shadow economy were grounded. At this point, the model for the specific cognitive process involved in studying the shadow economy was described, the choice of relevant

⁷ In global and European research practice, at least 25 different terms are used to designate the same informal economic activities. These terms include: informal, shadow, grey, hidden, black, colored, underground, secret, shadow, invisible, unofficial, unregistered, unregulated, marginal, double, dual, parallel, irregular, non-market, alternative, domestic, social, communal, and ex-polar.

⁸ Only some Russian scholars refer to this type of informal activities [Latov 2000; Radaev 2000], calling their collective undertaking the “rosy economy.” This term is used to designate the specific segment of economic activities that, in the course and as a result of the large-scale transformation of post-socialist regulations, have been entrusted to a small group of privileged people. In addition to acquiring exceptional rights and privileges related to access to national resources and production, these people are exempt from laws and face little to no risk of penalties; their activities are enshrouded in comfortable political and governmental protection. Scholars have debated whether these economic entities conduct only legally permissible activities (informal but legal) or whether they carry out criminal activities as well (e.g., trading in arms and strategic raw materials, the production and trafficking of drugs, human trafficking, etc.).

methods for gathering empirical data was justified, and the contents (including the elements) of the research strategy for gathering empirical information were clarified. Finally, the need for a system of interconnected control procedures—procedures that will be applied at every stage of the planned activities as mechanisms for the ongoing methodological assessment of the quality of the separate components of research activities and for the timely correction of identified discrepancies and problems related to methods, instruments, or organizational technicalities—was grounded.

The next stage elaborated the elements of the research technology for social survey research on the shadow economy. Since the chosen approach was holistic, this stage involved the construction of independent research solutions for a number of relatively independent surveys. These solutions were derived from a general theoretical and methodological basis, which was described in stage one. Furthermore, during this second stage, a further concretization of the general methodological solutions and specialized research frameworks (specialized methodologies) for each survey were developed.

For the purposes of survey research on the shadow economy, it is recommended that a combined research technology (strategy) be elaborated, to be implemented by a system of logically interconnected social surveys that are clearly subordinated and precisely defined with respect to their cognitive functions and expected empirical results. Such approach was implemented in our particular case. Each consecutive social survey build upon the preceding one in both cognitive and methodological respects. In this way, the initially constructed method components were made more precise and further developed, while the knowledge obtained about the object of study was enriched and deepened.

When speaking about mixed strategies, some key methodological issues should be taking into consideration. Mixed strategies, or mixed methods, have spread throughout research practice in the last decade. The first serious publications on so-called “mixed methods” appeared in prestigious American, Canadian, Russian, and other European periodicals⁹.

To the best of my knowledge, and keeping in mind previous methodological experience in surveying, the development of a mixed research strategy to address the needs of a concrete cognitive situation requires making preliminary methodological decisions regarding the following four general methodological issues:

1. What will be the epistemological functions of the separate research modules (surveys) of testing a theory and constructing a theory? It has traditionally been assumed that quantitative methods are more appropriate for testing existing theories (the deductive approach), while qualitative methods are more methodologically suitable for constructing new theories (the inductive approach).
2. How will the separate research modules be subordinated? Despite being placed in the framework of the same research system, these modules are realized using different methods and pursue different goals. Here, the critical decision concerns whether one of the methods for gathering data should be given priority or whether the principle of the equal standing of methods, according to which all concrete methods for gathering data are equal with regard to the knowledge sought, should be applied.

9 Some emblematic methodological treatments in this respect are those of Creswell [2007; 2009] and Yadov [2000]. Some authors [Creswell 2007] believe that the mixing of methods was first proposed as early as the middle of the 20th century in connection with studies in psychology [Campbell, Stanley 1963]. In modern methodological literature, a distinction is made among six general alternatives of research strategies for mixing methods: 1) Sequential Explanatory Strategy, 2) Sequential Exploratory Strategy, 3) Sequential Transformative Strategy, 4) Concurrent Triangulation Strategy, 5) Concurrent Embedded Strategy and 6) Concurrent Transformative Strategy. This matter is systematized and developed in detail in the works of Creswell [2007; 2009]. The methodological innovative quality and functional expediency of these six research strategies is beyond doubt. Each has high heuristic potential and real applicability in individual situations.

3. What will the cognitive roles of the separate research modules be? As a follow-up to the second general question, it is important to consider which modules will play the basic role and which will have supportive, verifying, complementary, or methodological roles. In the context of mixed research strategies, the subordination of the separate research modules is an essential issue. Subordination determines the organization and the successful realization of a planned study.
4. What are the instrumental and cognitive functions of the data obtained through different methods? Functions may be related to interpretation, building up, comparison, checking for discrepancies, gathering supportive proof, etc. This question is usually underestimated, and it has even been mistakenly assumed that the data themselves will prompt the answer concerning their use. However, the proper scientifically grounded approach requires a preliminary understanding of the cognitive value of the accumulated data and their clear positioning in the general logic of the study. The more complex a given study is with respect to its organization, including with respect to the number of separate modules it contains, the more critically important it is for the instrumental and cognitive function of the gathered information to be defined during the stage of constructing the research strategy. In the context of the holistic approach, it is also important to define the primary knowledge with which the study begins (i.e., the theoretical and sociological model of the object of study) and the kinds of data that are to be received at the “exit” of the study (i.e., data for the verification, building up, or enriching of existing theoretical formulations or data for the construction of a new theory)¹⁰.

When studying assessments and attitudes related to shadow economic practices, a successful research technology could be some variant of the *Sequential Exploratory Strategy*. In general, the research process of the sequential exploratory strategy begins with a qualitative study, which has primary importance for defining the object of research, increasing the precision of the conceptual apparatus and the empirical indicators, and constructing the research tools. After the data from the qualitative study are analyzed, the research tools for the quantitative survey must be built, and the fieldwork must be conducted. This research strategy is very useful for hitherto poorly investigated phenomena, for delicate topics, or for cases in which the attitudes present in public opinion are contradictory. It is not accidental that this strategy is called exploratory: The research process here moves from the initial production of a conceptual model and theoretical schema for explaining the topic of study and deducing the general manifestations, typical models, patterns of behavior, and interpretation schemas to the seeking of confirmation and proof regarding the actual distribution (quantitative accumulation) of this model in mass consciousness or behavior. The sequential exploratory strategy is widely used for elaborating tools for quantitative surveys: for testing the comprehensiveness and relevance of hypotheses and systems of empirical indicators and for testing the quality of questionnaires.

Defining the System of Social Survey Research

A successful and adequate social survey research methodology for examining the shadow economy presupposed the development and application of a system of relatively independent social surveys designed to address the following sources of primary information: 1) the population, 2) the employers, 3) the workers/employees, and 4) additional sources of information (e.g., the state administration, local government, NGOs, trade-union organizations, experts and researchers, and documents and artefacts related to the problem area).

The goal of the set of studies was to reveal the nature and the socio-economic and institutional determinants of the shadow economy in order to investigate its specific functions and manifestations within contemporary

¹⁰ The kind of knowledge obtained through social surveys is a matter for separate discussion. Two types of knowledge are distinguishable: knowledge about the survey object and methodological knowledge. The first type of knowledge contributes to the development of concepts related to the object of study, while the second is of a strictly methodological character.

socio-economic relations, and, on this basis, to identify the rational approaches that governments might take to address informal economic activities.

Although subordinated to a common goal and common vision (i.e., the object of study), each of the surveys was characterized by its own object, surveyed individuals, goals, tasks, and functions, and, in this sense, has its own distinct methodological uniqueness. This is why it was not acceptable in the concrete case to think of this as a single survey on a multiplicity of separate data sources. In the context of the adopted holistic approach and the resulting methodology for the study of the shadow economy, a coherent system of relatively independent surveys was elaborated, each of which pursues specific synergistically interconnected cognitive and methodological goals. In their unity, the separate surveys facilitated an exhaustive investigation of each of the basic characteristics of the phenomena on which they have been focused, the identification and explanation of the interactions of the structural elements of the object of study, and the factors impacting these interactions.

The system of social surveys of the shadow economy included the following independent studies:

1) A national representative social survey of the population. The object of this survey was to determine the attitudes and tolerances of the Bulgarian population regarding the forms and manifestations of the shadow economy. The subjects of the survey (i.e., the survey units) were members of the population (in this case, the population of Bulgaria aged 15+ years).

The epistemological, instrumental, and functional purpose (goal) of the survey was to measure and analyze the public attitudes, levels of tolerance, and general sensitivity towards the manifestations of the shadow economy, while concurrently testing public reactions with respect to methods of restricting and preventing this economy in Bulgarian society. In accordance with these defined goals, the survey pursued a wide range of instrumental and cognitive tasks. On one hand, it was seeking general assessments and representations of the population with respect to the manifestations of the shadow economy. It also was searching to ascertain the structure of the opinions of the population regarding the shadow economy as part of the economic life of the country (i.e., whether the shadow economy is a necessary thing or, on the contrary, a harmful phenomenon that should be gradually mastered and minimized). Since the survey aims to register sensitivity towards the shadow economy, one of the cognitive tasks was to measure the role of shadow economic practices in people's everyday lives of people and to determine the ways in which people perceive and evaluate these practices. Another important goal was to measure the degrees of involvement of the different groups of the population in the shadow economy.

2) A national social survey of employers. The objects of this survey were the representations, opinions, and assessments of employers regarding the manifestations, mechanisms, and degrees of dissemination of the shadow economy. The subjects of the study were the legally existing economic entities within the territory of the country that conduct activities in the basic sub-branches of the economy. The most general goal was to study the assessments, representations, and opinions of economic units that comprise legally functioning segments of the economic life of the country and that are directly included in the production of goods and services. These goals presuppose the achievement of a wide range of tasks that can be systematized into three general groups based on their targets:

1. Tasks related to ascertaining the general representations and evaluations of employers regarding the shadow economy. This category of tasks included assessments about the level of the shadow economy at the national, regional, and branch levels. The aim of these tasks was to ascertain the structures and contents of the attitudes, assessments, and representations of employers concerning the shadow economy as an element of the economic life of the country.

2. Tasks focused on the measurement of the behavioral aspects of the survey object. The aim here was to ascertain the degrees and forms of involvement of employers in the shadow economy, while simultaneously identifying the most widespread (typical) grey practices by branch. Special emphasis was placed on identifying the highest and lowest thresholds of tolerance of the shadow economy at the branch and regional levels.
3. Tasks related to the study of employers' attitudes towards the applied approaches and measures for restricting the manifestations of the shadow economy. The tasks were to identify the structure and stability of opinions about possible methods for reducing grey practices, to identify the role of institutions in this process, and, on this basis, to generate recommendations for possible measures for restricting and preventing the shadow economy.

The survey of employers held a central place in the study of the shadow economy. Some of this set of surveys were representative of the general population at a national scale, others were representative at the branch level, and still others were conducted using qualitative methods and with specific cognitive functions.

3) A national sample social survey of workers/employees. This survey was similarly aimed at measuring opinions, assessments, and representations regarding the shadow economy; however, it was exploring the perspective of hired labor: the workers and employees who, as part of the structure of legally operating economic units, can, in certain situations, be involved in grey economic practices. The survey objects in this case were the representations, opinions, and assessments of workers and employees regarding the manifestations, mechanisms, and degrees of dissemination of the shadow economy. The subjects of the survey were members of the population of Bulgarians aged 15+, and surveyed individuals were selected from among the body of persons who were actually employed, regardless of whether their work relations are contractual or not.

The general goal of this survey was to ascertain the degree of tolerance of workers and employees concerning the manifestations of the shadow economy; their inclusion, to date, in shadow practices; and their psychological willingness to take part in shadow practices. Consequently, the concrete tasks of the survey of workers and employees fell into the following categories:

1. Tasks for ascertaining the structure and nature of the representations, attitudes, and assessments of workers/employees regarding the nature, mechanisms, and typical manifestations of the shadow economy.
2. Tasks related to studying the degree of inclusion and the inclusion models of hired individuals in shadow practices at the workplace (i.e., degree to which and how workers and employees from different branches take part in the grey economy). Within this group, an important cognitive task was to study the opinions of employed persons concerning the causes of shadow practices in the economy at the national and branch levels.
3. Tasks aimed to measure workers' and employees' willingness to act against shadow economic practices. These tasks assessed the participants' degrees of tolerance of the manifestations of the shadow economy and their assessments of possible measures for restricting shadow practices.

4) At the stage of constructing the conceptual model for the study of the shadow economy, and as a result of two research studies conducted based on literary sources, the need to include several sub-populations of additional sources (e.g., the state administration, local government, trade-union organizations, experts, researchers, and active NGOs) has become clear. To address this need, a separate study for analyzing the shadow economy through the eyes of the organizations and structures that observe and analyze informal economic

activities and that, based on their observations, develop policies for restricting and preventing the informal economy, was designed.

The aim of this survey was on the basis of a specific institution's and researcher's understanding of the research object, to identify the quantitative and qualitative parameters of the shadow economy and to outline the areas and possible approaches to restriction and prevention of the informal economy. To accomplish this aim, the survey was fundamentally different from the other projected surveys and pursued three categories of specific tasks:

1. Tasks to distinguish the specificity of institutional (organizational) approaches to collecting information on informal economic activities.
2. Tasks to outline basic models (official and informal research models) for describing and explaining the shadow economy. These tasks include conceptual models regarding the nature of grey practices, interpretative schemas concerning the causes, mechanisms, and forms of grey practices, and systematizations and recommendations regarding ways to restrict and prevent grey practices.
3. Tasks related to identifying the basic shortcomings of the information systems and databases concerning the indicators of economic activity. These tasks were aiming to assess what modifications need to be made to the inter-organizational exchange of information to create the institutional conditions necessary to restrict shadow practices.

To my best knowledge, most social surveys on the informal economy neglect to study the opinions of the state government administration and, in some cases, focus only on expert opinions, taking these as an exclusive reference framework for the explanation of informal activities. The additional viewpoints, stances, and sources defined here added significant cognitive value, which was additionally multiplied by information drawn from basic sources of data. For instance, the representatives of the tax administration offered first-hand information regarding typical shadow violations made by different categories of taxpayers: large, middle, and small. This information, when compared with employers' information concerning degrees of obedience to fiscal regulations, acquired additional depth and suggested new explanations for employers' motivations to obey (or not obey) fiscal rules. The same was true for comparisons of information obtained from the category of researchers and experts, on one hand, and information from official state registers, on the other. These comparisons make it possible to immediately identify discrepancies in the detection and registration of shadow practices and reveal why these discrepancies occur.

5) Within the logic of activities involved in the social survey of the shadow economy, the study of previous documents and objective statistical information performed significant informational–cognitive and instrumental functions. This part of the research comprised a multi-layered process of gathering, processing, analyzing, and presenting the existing information sources, publications, research studies, and analyses of the informal economy in Bulgaria and Europe. In the context of the projected general methodology of the study of the shadow economy, these documentary units formed the “research and analysis environment.” The aim was to systematize and understand the publicly accessible analytic and statistical documentary units relevant to the period of time preceding the survey and, on this basis, to make founded theoretical assumptions concerning the nature, particularities, and typical manifestations of shadow economy practices in Bulgaria and propose recommendations for the intervention and restriction of the grey sector.

6) Another essential element of the research on the general topic of interest was the study of the legal and juridical environment in which the emergence and reproduction of shadow economic practices become possible. This is why the analysis of normative documents in Bulgaria and in Europe was considered an intrinsic

element of the process of data collection. According to the logic of the general methodology of the empirical study, these documentary units formed the “legislative environment.”

In this case, the objects of analysis were normative documents that constitute the macro and meso environments of national economic activity: laws and by-laws, regulations for their application, and decrees and rulings of specialized administration instances. The goal was, on the basis of an analysis of the fundamental legislative acts and normative documents of Bulgarian legislature, to assess the role of the legislative environment as a factor in the production and restriction of shadow economic practices in Bulgaria.

7) The research on the “governmental environment” related to the preceding element, since it aimed to ascertain the contents of the government decisions, stances, and important documents that define the policies and approaches operating in key areas of socio-economic life. The basic assumption was that any oversight (conscious or not) in relevant policies and approaches impacts the macroeconomic context and creates preconditions for the emergence of grey practices in the economic sphere. The legal–juridical environment and the governmental environment ultimately form what is usually designated as the “institutional environment.” In the context of the institutional “key” (adopted here) for interpreting informal economic practices, the institutional environment is what predetermines the nature and level of dissemination of typical grey practices.

8) Not least importantly, in the framework of the study of the general social context, the study of the media environment performed significant functions. This study was an independent instrument for gathering diverse, multi-faceted information about the media approaches to coverage of the topics related to the informal economy and the key messages addressed to the audience. This audience was consciously and purposely targeted with certain types of journalistic messages, which produced a certain kind of public opinion. This is why it was important to study the role of the media as a translator of key messages, models, and patterns related to the perception and assessment of the informal economy. The principle was to encompass at least three different time periods in order to compare the media models of coverage. These segments of time included: a period preceding the research (long enough to allow for the identification of trends), the time at the start of the research activities, and a subsequent point in time that is far enough after the start of the research to permit the measurement of trends occurring during the process of the research. Thus, three temporal reference points for comparative analysis were provided that has allowed for the measurement of, among other things, the impact of shadow economy research on the social context.

Fieldwork for implementing a described system of social surveys requires sufficient technological time, and the optimal time for implementation is four to five years. This time span is essential to the quality of implementation of the separate surveys and to ensure the registering of possible dynamic changes in the study objects. The temporal perspective of four to five years also enables the researcher to develop a detailed initial “snapshot” of the basic characteristics of the survey objects, whose changing values can subsequently be traced over time. Finally, by the end of the cycle of research activities, this time horizon will support the collection of sufficient data for comparison, for identifying current trends, and for outlining the dynamics of the separate aspects of the survey object. Thus, through rationally projecting and precisely positioning the surveys in time, a comprehensive depth of knowledge can be obtained regarding the survey objects.

It would be optimal to conduct surveys of the basic data sources during the first year of implementation of the system of surveys. Since every survey seeks to identify specific aspects and characteristics of the object and the surveyed subjects, it is important for the researcher to obtain an initial “snapshot” of the investigated reality from all key carriers of primary information. It is also desirable for the surveys to be conducted within the framework of the same social context, since any change in general context will impact the nature of the public opinions and assessments.

Conclusion

The designed set of social surveys based on the holistic approach described above was successfully implemented in Bulgaria during 2010–2014 within the framework of the project Restriction and Prevention of the Informal Economy, carried out by BICA. The surveys yielded an impressive number of empirical databases drawn from three basic sources: the adult population, the employers, and the hired employees of Bulgaria. The analysis of the data is the topic of other publications. The empirical data of the surveys¹¹ demonstrate that the realm of informal economic practices, including, in particular, the “shadow economy,” is a complexly organized subsystem of socio-economic relations that is tightly interwoven with the structure of the transforming Bulgarian society. Regardless of differences in assessments concerning the relative share of shadow economy practices, what is predominant in public opinion is the assessment model according to which, from 2010–2014, approximately one-third of economic activities in Bulgaria were carried out in violation of formal (official) rules. From a comparative European perspective, this places Bulgaria among the group of countries with the highest relative shares of shadow economy as a proportion of GDP. The survey research also reveals that Bulgaria is home to not only a high volume shadow, but also a wide range of shadow practices. The resulting annual losses to society are estimated to be 25 billion BGN. Furthermore, the research conducted using the devised research strategy confirms that the “shadow economy” is perceived as a socially legitimated and economically expedient parallel economic reality, which comprises a set of well-thought-out life strategies for not complying with, neutralizing, or adapting formal rules. In the context of the transformation processes taking place in Bulgarian society, shadow economic practices are considered a necessary socio-economic “compromise” that covers the social costs of the transition to a market economy and of the neo-liberal models of management.

References

- Adriaenssens S., Hendrickx J. (2015) Can Informal Economic Activities Be Explained by Social and Institutional Factors? A Comparative Analysis. *Socio-Economic Review*, vol. 13, no 4, pp. 627–649.
- Atanassov A., Todorova S., Toneva Z., Georgieva V. (1992) *Masovata bezrobotitsa* [Mass Unemployment], Sofia: Iztok-Zapad (in Bulgarian).
- Avramov R., Antonov V. (eds) (1994) *Economic Transition in Bulgaria*, Sofia: Agency for Economic Coordination and Development.
- Bernstein B. (1973) Sociology and Sociology of Education. *Approaches to Sociology* (ed. J. Rex), London: Routledge.
- Brenner R. (1989) Economic Backwardness in Eastern Europe in Light of Developments of the West. *The Origins of Backwardness* (ed. D. Chirot), Berkeley, Los Angeles, Oxford: University of California Press, pp. 15–52.
- Bryman A., Teeven J. (2005) *Social Research Methods*, Oxford: Oxford University Press.
- Burawoy M., Lukacs J. (1985) Mythologies of Work: A Comparison of Firms in State Socialism and Advanced Capitalism. *American Sociological Review*, vol. 2, no 50, pp. 723–737.

¹¹ This refers to surveys conducted within the framework of the project Restriction and Prevention of the Informal Economy from 2010–2014.

- Burawoy M., Krotov P. (1992) The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining. *American Sociological Review*, vol. 57, no 1, pp. 16–38.
- Campbell D. T., Stanley J. C. (1963) *Experimental and Quasi-Experimental Design for Research*, Chicago: Rand McNally.
- Castells M., Portes A. (1989) World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy. *The Informal Economy* (eds. A. Portes, M. Castells, L. Benton), Baltimore: Johns Hopkins University Press, pp. 11–37.
- Centre for the Study of Democracy. (2009) Politiki za protivodeystvie na ikonomicheskata kriza: dinamika na skritata ikonomika [Policies and Counteraction to the Economic Crisis: Dynamics of the Hidden Economy], *Policy Brief*, no. 20, pp. 14–20 (in Bulgarian).
- Chavdarova T. (1996) Neformalnite ikonomiki: teoretichsko priblizhenie [Informal Economies: Theoretical Approximation]. *Sociologicheski problemi*, no 4, pp. 48–61 (in Bulgarian).
- Chavdarova T. (2001) *Neformalnata ikonomika* [Informal Economy], Sofia: Lik (in Bulgarian).
- Chengelova E. (2013a) Holistichen podkhod za konstruirane na metodologiya za empirichno izsledvane na “ikonomikata v syanka” [A Holistic Approach to the Methodology of the Social Survey Research on the Shadow Economy]. *Filosofski alternativi*, iss. 1, pp. 108–128 (in Bulgarian).
- Chengelova E. (2013b) Ikonmikata v syanka: drugoto litse na ikonomicheskoto bitie na sovremenniya bolgarin [The Shadow Economy: The Other Face of the Economic Life of the Contemporary Bulgarian]. *Poklon pred Hadzhiyski* [A Tribute to Hadjiyski], Sofia: Izdatelstvo ALJa, pp. 220–229 (in Bulgarian).
- Chengelova E. (2014) “Ikonmikata v syanka”. *Holistichen podkhod za empirichno izuchavane i aktualni izmervaniya* [The Shadow Economy. A Holistic Approach to Social Survey Research and Updated Measurements], Sofia: Izdatelstvo “Faber” (in Bulgarian).
- Chengelova E. (2014) “Ikonmikata v syanka”v predstavite na bolgarskoto obshchestvo [The Shadow Economy in the Representations of Bulgarian Society], *Ikonomicheski alternativi*, no 3, pp. 5–22 (in Bulgarian).
- Chengelova E. (2014) Modeli na povedenie pri “ikonomikata v syanka” [Models of Behaviour in the Shadow Economy]. *Filosofski alternativi*, vol. 1, iss. 23. pp. 40–57 (in Bulgarian).
- Creswell J. (2007) *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches*, 3rd ed., Thousand Oaks: Sage.
- Creswell J. (2009) *Research Design. Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
- De Soto H. (2000) *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Basic Books.
- Enste D. (2015) *The Shadow Economy in Industrial Countries*. IZA World of Labor. Available at: <http://wol.iza.org/articles/shadow-economy-in-industrial-countries/long> (accessed 18 November 2016).

- Feige E. (1990) Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*, vol. 18, no. 7, pp. 989–1002.
- Fotev G. (1998) *Izvori na sociologijata* [Sources of Sociology], Stara Zagora: Trakiya (in Bulgarian).
- Frey B., Weck H. (1983) What Produces Hidden Economy? An International Cross-section Analysis. *Southern Economic Journal*, vol. 49, no. 3, pp. 822–832.
- Frydman R., Rapaczinsky A. (1994) *Privatization in Eastern Europe. Is the State away?* Budapest: Central European University Press.
- Genchev N. (1987) *Sotsialno psikhologicheski tipove v balgarskata istoria* [Social and Psychological Types in the Bulgarian History], Sofia: Septemvri (in Bulgarian)
- Glinkina S. P. (1996) *Tenevaya ekonomika v Rossii* [Shadow Economy in Russia], Moscow: IMEPI RAN (in Russian).
- Glinkina S. P. (2001) Tenevaya ekonomika v globaliziruyushhemsya mire [Shadow Economy in Globalizing World], *Problema prognozirovaniya*. no 4., pp. 64–73 (in Russian).
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, iss. 3, pp. 481–510.
- Grossman G. (1982). *Notes on the Illegal Private Economy and Corruption. U.S. Congress, Joint Committee on the Soviet Economy in a Time of Change*, Washington, DC: Government Printing Office.
- Grossman G. (1989) Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population. *Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (eds. A. Portes, M. Castells, L. Benton), London: The Johns Hopkins University Press, pp. 150–170.
- Hart K. (1973) Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, no 11, pp. 61–89.
- Henry S. (ed.). (1981) *Informal Institutions. Alternative Networks in the Corporative State*, New York: St. Martin's Press.
- Hristoskov I., Shopov G., Beleva I. (1996) *Neinstitutsionalizirana zaetost i samonaetost* [New-Institutional Employment and Self-Employment], Sofia: Institut za pazarna i ekonomika (in Bulgarian).
- Koch J. V., Grupp S. E. (1971) The Economics of Drug Control Policies, *The International Journal of the Addiction*, vol. 6, no 4, pp. 571–584.
- Koryagina T. I. (1990) Tenevaya ekonomika v SSSR [Shadow Economy in USSR]. *Voprosy ekonomiki*, no 3, pp. 110–120 (in Russian).
- Latov Y. V. (2000) Ekonomika prestupleniy i nakazaniy: tridtsatiletniy yubiley [Economy of Crimes and Sentences], *Istoki*, iss. 4, Moscow: HSE Publishing House, pp. 228–270 (in Russian).

- Latov Y. V. (2001) *Ekonomika vne zakona. Ocherki po teorii i istorii tenevoy ekonomiki* [Economy Beyond the Law. Essays on the Theory and History of the Shadow Economy], Moscow: MONF (in Russian).
- Manusov V. M. (1996) *Neformal'naya ekonomika: mekhanizmy funktsionirovaniya i territorial'naya organizatsiya* [Informal Economy: Mechanisms of Functioning and Territorial Organization]. Moscow: Institut problem rynka RAN (in Russian).
- Minev D., Zhelyazkova M., Dermendzhieva B. (1995) *Masovata bezrobotitsa pri transformirane na ikonomikata* [Mass Unemployment during Transformation of Economy], Sofia: Lik (in Bulgarian).
- Minev D. (2011) *Sociologiya, vlast i obshchestva. Neznaniето, koeto razrushava sveta na khorata* [Sociology, Power and Society. Ignorance, Which Destroys the Human World], Troyan: Izdatelstvo "APP ALJa" (in Bulgarian).
- Mingione E. (1991) *Fragmented Societies. A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*, Oxford: Basil Blackwell.
- Mirchev M. (2007) *Tekstove. Pokana za sotsiologiya* [Texts. Invitation to Sociology]. 2nd edn., Sofia: IK "M-8-M" (in Bulgarian).
- Neuwirth R. (1990) *Stealth of Nations. Global Rise of the Informal Economy*, New York: Pantheon Books.
- North D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: University Press.
- North D. (2000) *Institutsii, institutsionalna promyana i ikonomicheski rezultati* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Sofia: Lik (in Bulgarian).
- North D. (2010) *Ponimanie protsessa ikonomicheskikh izmeneniy* [Understanding the Process of Economic Changes], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Portes A. (1994) *The Informal Economy and its Paradoxes. The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Portes A., Castells M., Benton L. (eds.) (1989) *Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, London: The Johns Hopkins University Press.
- Radaev V. (2000) *Tenevaya ekonomika v SSSR/Rossii: osnovnye segmenty i dinamika* [The Shadow Economy in USSR/Russia: Basic Segments and Dynamics]. *Vostok*, no 1, pp. 89–97 (in Russian).
- Radaev V. (2001) *Novyy institutsional'nyy podkhod i deformalizatsiya pravil rossiyskoy ekonomiki* [A New Institutional Approach and De-Formalization of the Rules of Russian Economy]. Working paper WP1/2001/01. Available at: https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216402492/WP1_2001_01.pdf (accessed 18 November 2016) (in Russian).
- Schneider F. (2002) *The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies of 110 Countries all over the World*, Linz: Johannes Kepler University of Linz.
- Schneider F. (2005) *Shadow Economies of 145 Countries All Over the World: Estimation Results over the Period 1999 to 2003*, Linz: Johannes Kepler University of Linz.

- Schneider F. (2006) *Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know?* Linz: Institut für Volkswirtschaftslehre, Discussion paper, August.
- Schneider F. (2007) Shadow Economies and Corruption All over the World: New Estimates for 145 Countries. *Economics*, no 9, July. Available at: <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles> (accessed 18 November 2016).
- Schneider F. (2011) *The Shadow Economy and Shadow Economy Labour Force: What Do We (Not) Know*, Discussion Paper No. 5769, June, Linz: Johannes Kepler University of Linz.
- Schneider F. (2015) *Size and Development of the Shadow Economy of European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments*. European Commission. Available at: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf> (accessed 18 November 2016).
- Schneider F. (ed.) (2011) *Handbook on the Shadow Economy*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Schneider F., Williams C. C. (2013) *The Shadow Economy*, London: The Institute of Economic Affairs.
- Shanin T. (ed.) (1999) *Neformal'naya ekonomika. Rossiya i mir* [Informal Economy. Russia and the World], Moscow: Logos (in Russian).
- Sik E. (1992) *From Second Economy to Informal Economy: The Hungarian Case*. Program on Central and Eastern Europe Working Paper Series, no 23. Available at: http://www.people.fas.harvard.edu/~ces/publications/docs/pdfs/CEE_WP23.pdf (accessed 18 November 2016).
- Sik E. (1998) Reciprocal Exchange of Labour in Hungary. *On Work: Historical, Comparative and Theoretical Approaches* (ed. R. E. Rahl), Oxford: Basil Blackwell, pp. 527–547.
- Stark D. (1989) Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Formalization in Capitalism and Socialism, *Contemporary Sociology*, vol. 21. Available at: <https://www3.nd.edu/~kellogg/publications/workingpapers/WPS/126.pdf> (accessed 18 November 2016).
- Stark D. (1992) Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*, vol. 6, no 1, pp. 17–54.
- Stark D. (1998) *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Statev St. (2002) Makroikonomicheski disbalansi na prekhoda [Macroeconomic Imbalances of Transformation]. *Banki, investicii, pari*, no 2, pp. 25–37 (in Bulgarian).
- Stoeva S. (2004.) *Neformalni sotsialno ikonomicheski procesi v konteksta na balgarskata transformatsia* [Informal Socio Economic Processes in the Context of Bulgarian Transformation], Sofia: Akademik M. Drinov (in Bulgarian).
- Stoeva S. (2009). Sotsiologicheskoto razsledvane na hishtnicheskata kultura [Sociological Study of the Predatory Culture]. *Sociologiatata pred predizvikelstvata na razlichinata* [Sociology towards Challenges of Differences], Sofia: Uiversitetsko izdatelstvo "Sv.- Kliment Ogridski", pp. 273–294 (in Bulgarian).

- Stoyanova K., Kirova K., Kirova A. (1999) *Sotsialni predizvikatelstva na ikonomikata v syanka* [Social Challenges Towards Shadow Economy]. Sofia: GoreksPres (in Bulgarian).
- Tanzi V. (1982) A Second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States. *The Underground Economy in the United States and Abroad* (ed. V. Tanzi), Massachusetts: Lexington, pp. 16–23.
- Tanzi V. (1999) The Black Economy: “Measurement without Theory” Yet Again? *The Economic Journal*, vol. 109, pp. 381–389.
- Tashakkori A., Teddie C. (eds.) (2003) *Handbook of Mixed Method Research in the Social and Behaviour Sciences*, Thousand Oaks: Sage.
- Todorova S. (1996) Neformalnata ikonomika [Informal Economy]. *Ikonomicheska sotsiologia* [Economic Sociology], Sofia: Izdatelstvo UNWE, pp. 167–184 (in Bulgarian).
- Wallerstein I. (1974) *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York: Academic Press.
- Welfens P. (1992) The Socialist Shadow Economy: Causes, Characteristics, and Role for Systemic Reforms. *Economic Systems*, vol. 16, no 1, pp. 113–147.
- Williams C.C., Renooy P. (2009) *Measures to Combat Undeclared Work in 27 European Union Member States and Norway*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Report. Dublin: Eurofound. Available at: http://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1324en3.pdf (accessed 18 November 2016).
- World Bank. (2008) *Doklad №. 45819-BG. Bolgariya: otsenka na investitsionniya klimat* [Report. Bulgaria: Assessment of the Investment Climate]. Vol. II. Neformalniyat sektor [The Informal Sector]. Washington, DC. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/BULGARIAINBULGARIANEXTN/Resources/ICAvol2BG.pdf> (accessed 18 November 2016) (in Bulgarian).
- Yadov V. A. (2000) *Strategiya sotsiologicheskogo issledovaniya. Opisaniye, obyasnienie, ponimanie sotsial'noy real'nosti* [Social Survey Research Strategy. Description, Explanation, Understanding Social Reality], Moscow: Dobrosvet (in Russian).

Received: September 30, 2015.

Citation: Chengelova E. (2016) Holistic Approach for Studying the Shadow Economy. The Case of Bulgaria. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp.159–185. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5.html> (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 17. № 5.
Ноябрь 2016

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 17. No 5.
November 2016

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

20 Myasnitskaya street,
room 406
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>