

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ВЛАСТИ; ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ

БАЛАБАНОВА Евгения Сергеевна - кандидат социологических наук, докторант факультета социальных наук Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.

Обзор отечественных публикаций по социологии власти позволяет утверждать, что обычно эта крупная отрасль социологической науки понимается узко - как социология власти политической. При этом из поля зрения часто выпадают властные отношения как таковые - их природа, предпосылки возникновения и возможности выхода из них. Социологический анализ предполагает существование властных отношений на всех уровнях социальной реальности - от индивидуального до социе-тального. Настоящая статья является попыткой компенсировать этот пробел рассмотрением экономических основ социальной власти.

Неравный доступ к экономическим ресурсам и возникающие в связи с этим отношения асимметричного обмена создают статусные различия между людьми, обеспечивая властные преимущества одним и ставя в зависимое положение других. Этот факт отражен во многих теоретических концепциях, рассматривающих разные аспекты и разные уровни отношений зависимости. Упомянем макроэкономическую теорию зависимости стран Третьего мира; концепцию ресурсной зависимости организаций в теории менеджмента; теорию социального обмена. Другая группа теорий нацелена на анализ зависимости как феномена индивидуального и массового сознания. Отнесем к ним социально-психологические теории "зависимой личности", концепцию "культуры бедности", кросскультурные исследования "национального характера", "национальной ментальности" и "национальной культуры" (подробнее об этих подходах см.: [1, с. 25-52]).

Анализ теоретических концепций, объектом которых являются разные аспекты зависимости, позволяет нам выделить следующие ключевые компоненты отношений Зависимого и Провайдера. 1). Зависимый испытывает высокую потребность в некотором объекте (благе, ресурсе). 2). Провайдер - субъект, обладающий данным благом или контролирующий доступ к нему - обладает монополией на необходимые Зависимому ресурсы, является их безальтернативным поставщиком. 3). В свою очередь, Зависимый не является уникальным поставщиком необходимых Провайдеру ресурсов. Это значит, что Зависимый заменим с точки зрения Провайдера и что он в большей степени заинтересован в Провайдере, чем Провайдер в нем. 4). На основании (1)-(3) Провайдер получает властные преимущества, контролируя условия предоставления необходимых Зависимому ресурсов. 5). Подобное взаимодействие закрепляет неблагоприятную позицию Зависимого, ограничивая ему доступ к необхо-

димым ресурсам и формируя у него "зависимые" поведенческие стратегии. Таким образом, первые три аспекта характеризуют условия возникновения отношений зависимости, четвертый - сущность этих отношений, пятый - их воспроизводство. Рассмотрим подробнее все компоненты этой модели.

1. Высокая потребность Зависимого в благах (ресурсах)

На разных уровнях социальной реальности Зависимыми могут быть государства, регионы, организации; большие и малые социальные группы, индивиды. По своему объекту зависимость может быть экономической, социальной, политической, эмоциональной, когнитивной, физической, физиологической. Отметим, что ситуация зависимости возникает только тогда, когда некий объект рассматривается актором как жизненно необходимый для удовлетворения его потребностей. Степень зависимости прямо пропорциональна субъективной значимости того или иного объекта для актора. В этой связи возникает вопрос о зависимости как феномене сознания, которая и определяет поведение людей и характер их взаимодействий по поводу удовлетворения своих потребностей.

В настоящей работе рассмотрение данного феномена зависимости ограничено **социально-экономической зависимостью**, объектом которой являются ресурсы жизнеобеспечения людей. Термин "социальный" отражает общественный характер человеческой деятельности. Социальная {взаимозависимость возникает в процессе совместной деятельности индивидов, малых и больших групп, организаций, когда они совместно стремятся к целям, которые для отдельного актора недостижимы вовсе или достижимы с меньшей эффективностью. Понятие "экономический" предполагает рассмотрение взаимоотношений человека с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей и "подразумевает конкретную ситуацию выбора ... между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью" [2].

С экономической независимостью людей ассоциируются ресурсы, получаемые ими в результате оплачиваемой занятости, доходы с собственности, дивиденды с капитала. Такие же источники поддержки, как государственные пособия и льготы, благотворительные пожертвования, внутри- и межсемейные трансферы предполагают некоторую степень зависимости их получателя.

2-3. Монополия Провайдера на ресурсы и заменимость Зависимого

Как следует из рассмотрения разных уровней зависимости, провайдерами, или поставщиками необходимых ресурсов, могут быть как индивиды, так и надындивидуальные образования - работодатели, благотворительные организации, "социальные государства", транснациональные корпорации. В самом общем виде отношения зависимости возникают в ходе взаимодействия высоко- и низкоресурсных субъектов по поводу предоставления жизненно важных для низкоресурсного субъекта благ.

Мы уже отметили, что на степень зависимости непосредственное влияние оказывает объективная или субъективная значимость для Зависимого этих благ. Помимо этого, зависимость будет тем выше, чем меньше в распоряжении Зависимого количество альтернативных взаимодействий, которые он может выбрать для реализации своих интересов и доступа к необходимым ему благам. Пользуясь терминологией А. Хиршмана [3], скажем, что у субъекта нет или мало возможностей "выхода" из этих отношений. Невозможность "выхода" и есть основополагающий признак зависимости.

Еще одним фактором, определяющим степень зависимости, является заменимость Зависимого для Провайдера. Речь идет о том, чем Зависимый "интересен"

Провайдеру, какие ресурсы он может предложить, чтобы их взаимодействие состоялось. В том случае, если Зависимый не является уникальным поставщиком ресурсов, в получении которых заинтересован Провайдер, степень зависимости будет выше: ведь неэластичное предложение сталкивается с эластичным спросом, то есть Зависимый в большей степени заинтересован в Провайдере, чем Провайдер в Зависимом. Тогда Провайдер обладает более редким и ценным ресурсом, в то время как Зависимый - широко распространенным и малоценным. У Зависимого нет (или мало) альтернатив своему Провайдеру, в то время как Провайдер может получить те же ресурсы от большого числа таких же зависимых от него субъектов.

Примеры такой заменимости мы наблюдаем на самых разных уровнях. Зависимость стран Третьего мира основана на том, что они являются производителями сырьевых ресурсов и стандартизированной продукции сельского хозяйства, которую, кроме них, производят еще множество стран. Заменяемым является работник в условиях высокой безработицы. Зависимость женщины от мужчины основана на традиционном тендерном разделении труда: женщина может предложить на брачном рынке "стандартизированные услуги" - домашний труд и уход за детьми, в то время как мужчина - более редкий и ценный ресурс - материальную обеспеченность. И наоборот - способность предложить уникальные, редкие ресурсы препятствует возникновению отношений зависимости. Профессионал, обладающий уникальными умениями и способностями, обеспечивает себе высокую степень независимости даже в условиях неблагоприятной ситуации на рынке труда. В межличностном взаимодействии высокая субъективная значимость его участников друг для друга также препятствует возникновению отношений власти-зависимости: даже являясь "иждивенцами" в экономическом смысле, члены семьи могут быть равноправными участниками внутри- и межсемейных обменов.

Как видим, отношения зависимости являются результатом неравных позиций социальных акторов внутри сетей доступа к ресурсам. Вопрос, на который нам представляется важным ответить, - каковы причины такого неравного доступа. В общем виде их можно классифицировать на 1) характеристики внешней среды; 2) характеристики самих Зависимых.

"Внешние" причины неравного доступа к экономическим ресурсам. Структурная экономическая зависимость формируется вследствие искусственного ограничения доступа акторов к ресурсам и возможностям распоряжаться ими. Сложившиеся в данном обществе социальные, экономические и политические институты и соответствующие институциональные взаимодействия определяют "правила", по которым человек может использовать свои индивидуальные ресурсы по достижению значимых для него целей. Поэтому даже актор, потенциально обладающий ресурсами, нередко оказывается зависимым вследствие искусственно созданных барьеров, сокращающих количество альтернативных взаимодействий, в которые он может вступать с целью реализации своих интересов, получения важных для него благ.

Так, исследования взаимосвязи общественных гарантий прав собственности и личной свободы граждан показывают, что политические и гражданские свободы способны развиваться только в тех обществах, которые гарантируют неприкосновенность частной собственности и возможность полноправного распоряжения ею. И наоборот - общества, где такие гарантии отсутствовали, а право владения собственностью носило условный характер, исторически тяготели к авторитарным и деспотическим формам правления: гражданин, лишенный важнейшего ресурса своей экономической независимости, был социально и политически зависим от государственной власти [4]. Таким образом, социальные и политические институты выступают как средства закрепления отношений личной зависимости и внеэкономического принуждения, "сращивания" политической власти и экономического господства.

Помимо ограничений прав собственности, традиционное общество характеризуется законодательными ограничениями дееспособности в отношении многих социальных групп (представителей низших классов, расовых, этнических, религиозных

меньшинств, женщин) и их прав заниматься определенными видами экономической деятельности, получать образование и проживать на определенных территориях. Так, правовые нормы патриархата, запрещающие женщине получать образование и работать, означают ее "привязывание" к одному-единственному источнику средств существования - мужчине-главе семьи.

Обилие примеров искусственного ограничения доступа граждан к экономическим ресурсам дает советская история. Запрет на занятие предпринимательской деятельностью; "потолок зарплат"; невозможность владеть средствами производства и, за небольшими исключениями, недвижимостью; жесткий контроль трудовой мобильности граждан означали резкое сокращение числа альтернатив, которые могли выбрать граждане для достижения своего материального благополучия. Советские граждане были зависимы и как потребители - "экономика дефицита" лишала их возможности выбирать, подчиняя их потребности диктату производителей-монополистов.

Как и в Средневековье, современные общества дают Немало примеров структурного ограничения экономической свободы на основе придания определенным категориям населения низшего правового статуса. Нарушение права российских граждан на свободу передвижения по территории своей страны в виде института "регистрации" ограничивает их возможности легального трудоустройства, доступа к медицинской помощи и кредитным ресурсам. Этническая дискриминация в бывших советских республиках после распада СССР также создает условия для возникновения экономической зависимости "меньшинств". Например, результаты исследований в Эстонии свидетельствуют о наличии правовых ограничений на участие неэстонцев в процессах приватизации, в результате чего экономические ресурсы были искусственно перераспределены в пользу представителей титульной нации и неэстонцы оказались в ситуации социально-экономической зависимости от эстонцев [5].

Характеристики Зависимых. К этой группе нами отнесены те качества самих Зависимых, которые либо объективно ограничивают им доступ к основным экономическим ресурсам, либо способствуют субъективным проявлениям зависимости. К первым относятся нетрудоспособность Зависимого; его конкретная жизненная ситуация (потеря работы, уход за маленьким ребенком); индивидуальные качества, ограничивающие шансы успешного трудоустройства (низкий уровень квалификации, невостребованная профессия, личностные особенности, например, неадекватное поведение, отталкивающая внешность). Это группа причин, позволяющая характеризовать Зависимого как "низкоресурсного".

К факторам, способствующим субъективным проявлениям экономической зависимости, относятся, во-первых, установки и ценности, снимающие с индивида ответственность за свое жизнеобеспечение (например, убежденность, что "за благосостояние граждан должно нести ответственность государство"). В этом случае зависимость в сознании человека проявляется как нормативная ценность, связанная с делегированием ответственности Другому, причем носитель таких ценностей не обязательно будет "низкоресурсным". Во-вторых, к социально-экономической зависимости как феномену сознания ведут когнитивные, мотивационные, поведенческие и эмоциональные проявления "зависимой личности". Как правило, сильных людей трудности чаще всего закаляют, а слабых — ломают, поэтому трудные жизненные ситуации одних людей стимулируют к более активным действиям, других ведут к "выученной беспомощности" и пассивности. Это зависит от эмпирически выявляемых личностных диспозиций, того, как человек воспринимает окружающий мир, чувствует, думает и действует. Так, зависимости соответствует экстернализация контроля за событиями своей жизни, пессимизм как доминирующее умонастроение, низкая самооценка, недостаток уверенности в себе, страх перемен в своей жизни, иммобильность. Таким образом, субъект сам - сознательно или неосознанно - конструирует свою зависимость, а согласно известной "теореме Томаса", если ситуация определяется как реальная, то она реальна по своим последствиям.

4. Властные преимущества Провайдера. Трансформация экономической зависимости во властные отношения

Поскольку Провайдер является безальтернативным поставщиком ценных ресурсов, а Зависимый - заменимым поставщиком малоценных, их взаимодействие осуществляется в направлении от Провайдера к Зависимому, то есть по схеме "донор - реципиент". При этом возникает вопрос: зачем Провайдер вступает в асимметричные отношения? Ответом на него являются властные преимущества, которые он извлекает из этих отношений, контролируя доступ Зависимого к ресурсам. "Экономической системе внутренне присуща тенденция генерировать внутри себя структуру власти, то есть конституировать форму социальной власти" [6]. Эти властные преимущества распространяются не только на собственно экономические ресурсы, но и обеспечивают Провайдеру широкие возможности социального контроля, возможность осуществления этой власти в социальном контексте. В рамках данного исследования мы понимаем власть как способность одного актора принуждать других к действиям в свою пользу, которые эти другие не стали бы делать добровольно. Власть Провайдера прямо пропорциональна степени зависимости Зависимого, она тем больше, чем более ценные ресурсы контролирует Провайдер, чем меньше у Зависимого возможностей "выхода" (альтернативных взаимодействий для получения этих ресурсов) и чем более заменимым является Зависимый для Провайдера.

Властные преимущества могут быть конечной целью устремлений Провайдера либо представлять для него инструментальную ценность, облегчая ему доступ к другим ресурсам - социальным, культурным, политическим. Вторая альтернатива отражает способность экономических ресурсов конвертироваться в другие виды ресурсов, рассмотренную П. Бурдые и В. Радаевым [7, 8], оперирующими понятием "капитала". Оба автора отмечают, что экономический капитал (денежный, производственный, товарный) образует основу всех других типов капитала, его наличие определяет количество и качество прочих ресурсов.

Итак, неравный доступ к экономическим ресурсам и асимметричные обмены по поводу их получения являются источником социальной власти Провайдера, его способности влиять на других людей. Сущностными характеристиками социальной власти являются интенциональность и нацеленность на другого человека, его личность [9]. В отличие от физической власти, предполагающей прямое принуждение, проявления социальной власти связаны с таким воздействием на личность другого человека, чтобы у последнего сохранялась иллюзия наличия выбора - между негативными либо позитивными альтернативами.

Осуществление социальной власти предполагает воздействие на 1) поведение других людей; 2) их сознание. Это разделение означает, что объектом манипулирования Зависимым может быть в первом случае - осуществление действий в пользу Провайдера либо, напротив, отказ от выполнения видов деятельности, не соответствующих интересам Провайдера; во втором - установки и ценности Зависимого, предполагающие выражения благодарности, проявления лояльности, "изменение убеждений, восприятий, представлений о целях людей, так что они начинают хотеть то, чего не хотели раньше" [10]. Рассмотрим эти два проявления социальной власти подробнее.

Контроль над поведением Зависимого. Подчинение Зависимого воле Провайдера, лишение автономии в принятии решений обеспечивается за счет невозможности (затрудненности) его выхода из отношений зависимости. Малое количество доступных Зависимому альтернативных взаимодействий обуславливает и малое количество альтернатив своему поведению в рамках отношений с Провайдером.

Провайдер может устанавливать в своих интересах базовые условия взаимодействия с Зависимым - способы распределения ресурсов, формирование вознаграждений, ограничения мобильности Зависимого. Чем сильнее зависимость, тем выше будут мотивационные инвестиции низкоресурсного актора, то есть тем больше он бу-

дет склонен заключать соглашения и брать на себя обязательства. Провайдер способен делать Зависимым предложения, от которых те "не смогут отказаться". Зависимый идет на это, дабы обеспечить себе продолжение поступления ресурсов.

Власть Провайдера проявляется в том, что он способен контролировать поведение Зависимого путем манипулирования вознаграждениями и санкциями. Поскольку Зависимый заменим для Провайдера, применяемые к Зависимому санкции либо дополнительные вознаграждения не несут для Провайдера значительных издержек. В зависимости от того, используются ли по отношению к Зависимому санкции или вознаграждения, мы можем выделить две основные формы контроля поведения Зависимого: власть-принуждение и власть-торг.

Власть-принуждение предполагает манипулирование поведением зависимого путем санкций, главной из которых является угроза лишения - прекращения доступа к ресурсам, лишения Зависимого привычных благ. Осуществление власти-принуждения связано с выбором, который Зависимому приходится совершать из нежелательных альтернатив поведения - между "плохим" и "очень плохим". Такая разновидность власти с наибольшей вероятностью будет применена к нелояльным участникам взаимодействия. И если независимые акторы могут противостоять отношениям принуждения, выдвинув в адрес Провайдера встречную угрозу - своего выхода, то "голос" Зависимых акторов слишком слаб, чтобы те смогли вступить в торг с Провайдером за свои права и ресурсы. Так, если работники ключевых подразделений организации и ее ведущие специалисты могут избежать ситуации принуждения, то рядовой зависимый работник вынужден "проглотить" свое недовольство политикой менеджмента, условиями и уровнем оплаты труда, поскольку в противном случае будет "отлучен" от ресурсов жизнеобеспечения путем урезания зарплаты, увольнения или лишения возможности дополнительного заработка.

Власть-торг представляет способ манипулирования Провайдером поведением Зависимого путем обещания некоторых вознаграждений - расширения доступа к ресурсам, предоставления дополнительных благ. Это механизм стимулирования определенных действий Зависимого, который отказывается от (части) своей свободы в надежде на получение некоторого материального вознаграждения.

Воздействие путем принуждения и торга носит "инструментальный" характер, часто является очевидным для Зависимого и не предполагает его неперенной лояльности Провайдеру. Такого рода властные отношения наиболее ярко проявляются в условиях искусственно созданных барьеров доступа экономических акторов к ресурсам. В этом случае нередко имеют место недовольство, оппортунистическое поведение со стороны Зависимого, его стремление выйти из отношений зависимости. Поэтому для наиболее эффективного подчинения Провайдеру необходимо воздействие еще и на устремления, желания, установки, интересы и ценности Зависимого, то есть контроль над его сознанием.

Контроль над сознанием Зависимого, назовем его "власть-авторитет", предполагает формирование комплекса моральных обязательств Зависимого перед Провайдером в ответ на заботу последнего. Задачей Провайдера является в этом случае убеждение Зависимого в том, что: 1) все, что делается Провайдером, наилучшим образом соответствует интересам Зависимого; 2) сам Зависимый не в состоянии столь же хорошо о себе позаботиться (если вообще способен); 3) интересы Провайдера и Зависимого непротиворечивы, то есть Зависимый, действуя в пользу Провайдера, несомненно обеспечивает и свое собственное благополучие; 4) те действия, выполнения которых ожидает Провайдер от Зависимого, - лишь малая толика благодарности, которой может отплатить Зависимый Провайдеру за заботу о себе.

Таким образом, властный ресурс Провайдера распространяется не только на установление "правил игры" с Зависимым, но и на культурно-символическое поле, обеспечивающее Провайдеру привилегию интерпретировать ситуации в соответствии со своими интересами. Что же касается Зависимого, то власть-авторитет предполагает целенаправленное формирование у него черт "зависимой личности", ис-

кренне верящей в свою беспомощность в мотивированной всячески угождать Провайдеру - своему защитнику, кормильцу и благодетелю.

Такие отношения иногда называют "патрон-клиентскими" [11], чаще, главным образом в исследованиях трудовых отношений и взаимодействия государства и граждан, используется термин "патернализм" - вмешательство в свободу действий индивидов или социальных групп, оправданное целями наилучшего содействия их интересам и благосостоянию. Отношения патернализма предполагают, что Провайдер лучше самого Зависимого понимает нужды и интересы последнего, убеждает его в том, что он сам не способен столь же хорошо распорядиться имеющимися у него ресурсами. Это означает, что Зависимого следует уберечь от риска неверных решений, то есть, во-первых, он должен быть отстранен от экономических и управленческих ресурсов, распоряжение которыми влечет за собой ответственность. Во-вторых, надо контролировать все аспекты его жизни, дабы он своим неразумным поведением не причинил себе вреда. Как видим, это механизм делегирования ответственности Провайдеру, причем ограничение свободы облекается в "освобождение" Зависимого - от бремени ответственности за себя.

Получается, что Зависимый, теряя абстрактное "право выбора", не просто получает взамен от Провайдера осязаемые важные блага, но и обретает, по терминологии Э. Фромма [12], "вторичные узы", обеспечивающие ему чувство стабильности и защищенности. В традиции понимания свободы как материальной обеспеченности (см.: [1, с. 13-14]) это состояние защищенности от рисков и ответственности и считается истинным проявлением свободы. Опекаемые, избавленные от необходимости самостоятельно заботиться о себе, искренне считают себя "свободными", то есть торг и принуждение, посредством которых на их поведение воздействует Провайдер, остаются для них завуалированными. По Дж. Коулману, приобретаемая таким образом власть основана на "достижении полезности путем отказа от контроля", делегировании ответственности за себя другому субъекту в надежде на улучшение собственной жизни [13].

К характеристикам "зависимой личности" относятся не только убежденность в собственной беспомощности и мотивация на получение помощи, но и безусловная лояльность к Провайдеру и страх потерять его поддержку. Чтобы поддерживать Зависимого в этом состоянии, в отношениях патернализма у него целенаправленно формируется комплекс моральных обязательств перед Провайдером. По этой причине, в отличие от эквивалентных отношений обмена, которые носят инструментальный характер (например, рыночных обменов), в отношениях зависимости обычно присутствует моральный и эмоциональный компонент: Провайдер занимает роль "благодетеля", который "заботится" о Зависимом.

Тем самым Провайдер обеспечивает себе лояльность, сильную идентификацию и приверженность Зависимого. Власть Провайдера оказывается настолько признанной, что Зависимые видят в подчинении ей свой долг, а Провайдер - реализацию своего неотъемлемого права. Зависимый подчиняется Провайдеру не столько в силу внешних санкций, сколько вследствие чувства морального долга, ощущения внутренней вины, если он откажется от своих обязательств. Попытки же Зависимого вступить в торг за права и ресурсы будут расцениваться как "неблагодарность" по отношению к Провайдеру.

Именно исходя из этих соображений в теории и практике менеджмента столь большое внимание уделяется воспитанию у подчиненных чувства "моральной ответственности", выработке "приверженности организации", "корпоративной культуры", уподоблению корпорации "семье" [14, 15], что позволяет руководству эффективно управлять работниками. В политическом управлении это выражается в стремлении любых правительств устанавливать контроль над "производством смыслов" - образованием и средствами массовой информации - ведь людей с обработанным сознанием легче подчинять, и при этом они будут, говоря словами Великого Инквизитора, "уверены более чем когда-нибудь, что свободны вполне" [16].

5. Неэффективность и кумулятивный характер отношений зависимости

Отношения зависимости носят кумулятивный характер, включают в себе механизм их самовоспроизводства и усиления. Провайдер, воздействуя на поведение и личность Зависимого, обеспечивает 1) дальнейшее исключение Зависимого от доступа к контролируемым им ресурсам; 2) готовность Зависимого подчиняться власти Провайдера.

Кумулятивный характер отношений власти-зависимости обусловлен уже упомянутой нами способностью "капиталов" к конвертации. Например, экономические ресурсы (деньги), конвертируясь в политические, создают, в свою очередь, возможность их обладателю преумножить свои экономические ресурсы, конвертировав ресурс политического влияния в собственность. "Процесс перетекания экономической власти в государственную и наоборот образует замкнутый цикл: небольшая власть ведет к небольшой убедительности, которая в свою очередь порождает еще дополнительную власть" [17].

Поддержание Провайдером отношений зависимости закрепляет, а иногда и усиливает его монопольный доступ к ресурсам, поддерживая отсутствие или ограниченный характер прав Зависимого на их использование. Поскольку экономическая власть трансформируется в прочие виды социальной власти, это создает условия для внеэкономического принуждения Зависимого, создания структурных ограничений доступа к рычагам распределения ресурсов. Эти структурные ограничения усугубляются "зависимыми" индивидуально-личностными качествами опекаемого, которые вырабатываются в результате делегирования ответственности и формирования моральных обязательств перед Провайдером. Таким образом, образуется "порочный круг" зависимости.

Справедливости ради отметим, что возможности выхода из отношений зависимости все-таки существуют, причем разорвать эти отношения либо трансформировать их в "симметричный" обмен может только сам Зависимый (ведь Провайдер заинтересован в их сохранении и закреплении). Так, ресурсная зависимость организаций может быть преодолена процессами слияний, поглощений и получением доступа экономических акторов к политическим ресурсам (исследования А. Чириковой показывают четкую тенденцию вхождения представителей крупного бизнеса в состав областных законодательных органов [18]); индивидуальная экономическая зависимость - от государства, работодателя, членов семьи - может быть преодолена только волей самого Зависимого, мобилизацией своих интеллектуальных, творческих и эмоционально-психологических ресурсов.

Может возникнуть вопрос: а нужно ли разрывать отношения зависимости, если обе участвующие в них стороны получают желаемое: Провайдер - власть, а Зависимый - необходимые блага? Мы утверждаем, что отношения зависимости менее эффективны в плане достижения главной цели социально-экономического развития — улучшения качества человеческой жизни, чем отношения симметричного обмена, основанные на равноправии партнеров. От сотрудничества отношения власти-зависимости отличаются тем, что действия, которые Провайдер требует совершить от Зависимого, приносят выгоды Провайдеру и чистые потери либо меньшие чистые приобретения - Зависимому. Эмпирические исследования показывают, что для взаимоотношений, в которых один из партнеров обладает большой властью (в отличие от реципрокных), характерен низкий уровень доверия [19].

Хотя из отношений зависимости выгоду извлекает прежде всего Провайдер, он также несет на себе издержки неэффективности. Так, на уровне зависимости регионов от Центра действующие механизмы региональной помощи порождают иждивенческие настроения в дотационных регионах и лишают регионы-доноры стимулов к развитию. Это не столько ослабляет, сколько усиливает региональную дифференциацию [20]. В российских условиях работодатель, поддерживающий высокий уровень зависимости работников путем принуждения и торга, сталкивается с низкой

приверженностью и немотивированностью работников, а путем патернализма - с "негативным отбором", когда на предприятии остается неконкурентоспособный персонал [23]. Негативные последствия для Провайдера могут иметь им же сформированные завышенные ожидания Зависимого. Так, социально-экономическая зависимость от государства как нормативная ценность, сформированная советской системой государственного патернализма, приводит сегодня к социальной напряженности в российском обществе и высокой политической цене, которую государству придется платить за попытки сокращения своих социальных обязательств.

Негативные последствия отношений зависимости для самого Зависимого выражены в его повышенной уязвимости - 1) социально-правовой, связанной с ограничением его прав и свобод, 2) экономической, связанной с риском отказа Провайдера от своих обязательств.

Ограничение прав и свобод Зависимого связано с ослаблением его "голоса" - он мало что может предложить в торге с Провайдером и имеет мало шансов выйти из этих отношений. Зависимый защищен от некоторых внешних "угроз", однако ничто не защищает его от власти Провайдера. Так, отношения государственного патернализма приводят к тому, что государство контролирует доходы граждан, нарушает их права на свободный выбор рода занятий, владение собственностью, неприкосновенность частной жизни, свободу передвижения. В зависимости работника от работодателя правовая уязвимость проявляется в неформальных договоренностях, определяющих условия взаимодействия, выгодные Провайдеру, но не Зависимому. Незащищенность экономически зависимой женщины выражается в подчинении ее личных интересов интересам семьи, разделении домашнего труда, которое женщина не может изменить в свою пользу, ее уязвимости перед насилием. Во всех случаях возможности Зависимого защитить свои права ограничены - он либо считает их нарушение естественной платой за поддержку Провайдера, либо в силу "выученной беспомощности" не верит, что их можно отстоять, и не предпринимает никаких попыток в этом направлении.

Экономическая уязвимость Зависимого связана с риском прекращения отношений зависимости. Полагаясь на внешнюю поддержку, Зависимый развивает поведенческие и ценностные компоненты "диффузии ответственности" - отказа отвечать за свои поступки и предпринимать самостоятельные действия по достижению своих целей в расчете на то, что это за него сделают другие. Экономическая пассивность детренирует человека, препятствуя развитию им своих качеств, которые он мог бы предложить в процессе обмена с другими людьми и извлечь из этого больше выгод, чем из отношений с Провайдером. Поэтому в случае прекращения отношений поддержки Зависимый оказывается беспомощным, будучи "социально некомпетентным" - не обладая социальными и психологическими навыками, позволяющими адаптироваться к самостоятельной жизни. Ценностная компонента "диффузии ответственности" проявляется в формировании "иждивенческой" позиции, или зависимости как нормативной ценности. Убежденность в том, что за его благополучие должны отвечать другие, ориентирует Зависимого в случае затруднений не на конструктивные действия по улучшению собственной ситуации, но либо обрекает на пассивное ожидание, либо направляет его активность в русло борьбы с Провайдером. Так, независимый работник просто покинет рабочее место в случае ухудшения ситуации на нем, зависимый останется, либо смиряясь с состоянием депривации, либо участвуя в акциях протеста.

* * *

На основе анализа ключевых составляющих отношений зависимости мы определяем социально-экономическую зависимость как отношения между социальными

акторами, возникающие по поводу обмена экономическими ресурсами и характеризующиеся подчинением низкоресурсного актора высокоресурсному. Важнейшими особенностями такого взаимодействия являются высокая потребность Зависимого актора в ресурсах, находящихся под контролем другого актора - Провайдера. Ввиду того, что Зависимый не может получить эти ресурсы из альтернативного источника и не в состоянии предложить в обмен столь же ценные для Провайдера ресурсы, их отношения осуществляются по схеме "донор-реципиент". Контролируя доступ Зависимого к экономическим ресурсам, Провайдер получает возможность манипулировать им посредством угроз прекращения доступа к экономическим ресурсам либо обещаний расширить возможности этого доступа, а также целенаправленного формирования у Зависимого комплекса ожиданий, моральных обязательств и лояльности. Эти отношения носят самовоспроизводящийся характер благодаря закреплению контроля Провайдера над жизненно важными для Зависимого ресурсами и депривации Зависимого от них.

Выделим ряд частных аспектов предложенной нами модели социально-экономической зависимости.

1. По причинам своего возникновения зависимость может быть следствием 1) структурных барьеров, ограничивающих доступ одних экономических акторов к ресурсам и позволяющих другим монополизировать этот доступ; 2) недостаточных ресурсов самого Зависимого.

2. Властные отношения, развивающиеся в результате отношений зависимости, могут иметь объектом своего воздействия 1) поведение Зависимого; 2) его сознание. В первом случае отношения власти очевидны для Зависимого, поскольку Провайдер манипулирует им посредством "торга" и "принуждения". Во втором случае у Зависимого формируется комплекс моральных обязательств в отношении Провайдера, что обуславливает его лояльность и готовность подчиняться и делает для него отношения власти "невидимыми".

3. Результатами отношений зависимости являются 1) закрепление депривации Зависимого от необходимых ему экономических ресурсов посредством ограничения его индивидуальных прав и свобод; 2) развитие у него зависимости как феномена сознания - стремление делегировать Провайдеру ответственность за себя и готовность отказаться от своих прав и свобод в обмен на материальную обеспеченность.

4. Социально-экономическая зависимость как феномен сознания включает в себя 1) когнитивные, мотивационные, эмоциональные и поведенческие характеристики "зависимой личности": выученную беспомощность, низкие показатели самооффективности (типичное утверждение - "я не могу заработать себе на жизнь"); 2) зависимость как нормативную ценность: комплекс установок, обосновывающих притязания Зависимого на ресурсы Провайдера (типичное утверждение - "государство обязано обеспечить меня").

5. Соответственно, мотивация отношений зависимости со стороны самого Зависимого может быть результатом 1) объективного или субъективного отсутствия у Зависимого альтернативных взаимодействий для получения необходимых ему ресурсов; 2) сознательной стратегии использования ресурсов Провайдера при наличии собственных ресурсов достижения значимых целей ("иждивенчества", или "социального паразитизма").

6. Социально-экономическая зависимость как феномен сознания и депривация в отношении необходимых ресурсов обуславливает низкий адаптивный потенциал ее носителей и оказывает воздействие на их поведение в двух основных направлениях: 1) экономическая пассивность - смирение со своей экономической депривацией, на рушении прав и ограничением свободы; 2) враждебные действия в отношении Провайдера, когда индивиды стремятся сохранить или восстановить отношения зависимости, используя способы внеэкономического давления на Провайдера (коллективные акции протеста, психологическое и физическое насилие).

7. Возможность прекращения отношений зависимости зависит от воли самого Зависимого и предполагает 1) отказ от зависимости как нормативной ценности; 2) мобилизацию собственных профессиональных, деятельностных, социальных ресурсов для поиска альтернативных взаимодействий, обеспечивающих доступ к жизненно необходимым ресурсам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость: теория, история и современность. Н. Новгород: ННГУ. 2004.
2. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН. 2004. С. 82.
3. Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and Strategies. Cambridge, Massachusetts & L.: Harvard University Press. 1970.
4. Пайпс Р. Собственность и свобода. М.: Московская школа политических исследований. 2000.
5. Везрманн Р., Хелемяэ Е. Предприниматели Эстонии: либеральная общность или этническая разобщенность? // Социол. исслед. 2004. № 8. С. 39.
6. Poggi G. Forms of Power. Cambridge: Polity Press, 2001. P. 136.
7. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Том 3. № 5. <http://www.ecsoc.msses.ru/pdf7ecsoc012.pdf>
8. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертации // Экономическая социология. 2002. Том 3. № 4. http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc t3_n4.pdf
9. Rummel R.R. Social Power // R.R. Rummel. Understanding Conflict and War. Vol. 2. Beverly Hills: Sage Publications, 1976.
10. Barry B. Power: an Economic Analysis // Power and Political Theory: Some European Perspectives / Ed. B. Barry. L.: Wiley, 1976. P. 68-69.
11. Ковалев Е. Взаимосвязи типа "патрон-клиент" в российской экономике // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
12. Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1989.
13. Коулман Дж. С. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология. М.: РОССПЭН, 2004. С. 165.
14. Mintzberg H. The structuring of organisations. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1979.
15. Yousef D. Organizational Commitment: A Mediator of the Relationships of Leadership Behavior with Job Satisfaction and Performance in Non-Western Country // Journal of Managerial Psychology. 2000. Vol. 15. №1.
16. Достоевский Ф.М. Братья Карамазовы. Полн. собр. соч. в 30 т. Т. 14. С. 229-240.
17. Валлерстайн И. После либерализма. М.: Эдиториал УРСС, 2003. С. 34.
18. Социологические проблемы власти в условиях российской трансформации (материалы семинара) // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Том V. № 1. С. 197.
19. Molm L.D., Takahashi N., Peterson G. Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition // American Journal of Sociology. 2000. Vol. 105. № 5. March.
20. Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В. Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы) // Вопросы экономики. 2000. № 10.
21. Балабанова Е.С. Зависимый работник: социальные характеристики и причины формирования // Медиевистика и социальная работа: Сборник научных трудов / Под ред. Е.А. Молева. Н. Новгород: ННГУ, 2004.