

Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем достижительного поведения

Автор: М. Ю. УРНОВ

Статья 2

Рискну предположить, что в модернизирующихся или уходящих от тоталитаризма обществах освоение различных компонентов мотивации достижений происходит далеко не равномерно и что легче всего осваиваются элементы, не предполагающие длительных культурных трансформаций общества (изменения традиций семейного и школьного воспитания и т. п.).

Культурно-психологические механизмы фрустрационных процессов

Говоря о культурно-психологических механизмах фрустрационного процесса, я имею в виду *специфические для данной культуры* а) ценности, нормы и представления; б) доминантные системы мотиваций и преобладающие механизмы целеполагания; в) своеобразную для данной культуры динамику уровней достижений, ожиданий и притязаний друг относительно друга.

Судя по опыту России последних двадцати лет, из характеристик достижительного поведения относительно легко и быстро усваиваются "классические" критерии успеха (прежде всего деньги) и установка на конкурентное поведение¹. Что же касается остальных параметров достижительного поведения, то с их превращением в социетально доминантные характеристики поведения дело обстоит значительно сложнее.

Так, утверждение *реалистического целеполагания* требует не только отказа от принципов ранней социализации, сдерживающих развитие самостоятельности и уверенности в себе (авторитарное подавление, избыточная регламентация, установка на конформизм и пр.)², но и преодоление данным обществом аномии. Выполнение последнего требования означает достаточно высокий уровень институционализации повседневной жизни общества, то есть, как минимум, переход процесса модернизации или "детоталитаризации" в завершающую фазу.

¹ Подробнее об этом см. [Урнов, 2008], а также последний раздел данной статьи.

² Обзоры работ, в которых рассматриваются условия, стимулирующие и, напротив, сдерживающие формирование мотивации достижения, см., например, [Макклелланд, 2007, с. 290 - 302; Хекхаузен, 2001, с. 175 - 200].

У р н о в Марк Юрьевич - кандидат экономических наук, профессор, декан факультета прикладной политологии Государственного университета - Высшей школы экономики.

Ни на старте, ни в разгар переходного процесса аномия преодолена быть не может. Поэтому следует ожидать, что в обществах, проходящих трансформацию, нереалистичность ("химичность") целеполагания будет - при прочих равных условиях - выражена достаточно четко.

Для впитывания в культуру общества *установки на неснижение целей* также необходимо длительное освоение базовых ценностей трудовой этики, предписывающей делать дело "как можно лучше" вне зависимости от поведения окружающих.

То же можно сказать и о *моральной легитимации имущественного неравенства (неравенства результатов)*. Эта установка противоречит характерному для многих традиционных культур стремлению к имущественному равенству, которым отличались и коммунистические тоталитарные режимы. Однако там оно не только произрастало из недр народной традиции, но и агрессивно насаждалось пропагандой.

С учетом сказанного для формулирования гипотезы введу одно существенно облегчающее мою задачу упрощение. Гипотеза будет строиться для "идеальных типов" развитого и относительно неразвитого достигательного поведения. *"Идеальный тип" развитого достигательного поведения* - поведение, обладающее полным набором рассмотренных выше характеристик. *"Идеальный тип" относительно неразвитого достигательного поведения* - поведение, обладающее лишь такими характеристиками, как (а) ориентация на деньги, статус, власть как на критерии успеха, и (б) установка на конкурентное поведение. Остальные компоненты зрелого достигательного поведения предполагаются отсутствующими или очень слабыми.

Еще одно упрощение, а точнее - ограничение, вводимое мной при построении гипотезы, сводится к отказу от рассмотрения "экстремальных" вариантов, при которых снижение уровня достижений происходит в масштабах, разрушающих свойственную данному сообществу "нормальную" структуру психологического реагирования на его снижение. Приступим теперь к описанию гипотетических психологических механизмов стимулирования и торможения фрустрационных процессов в сообществах с разным уровнем зрелости достигательного поведения.

Сообщество со зрелым достигательным поведением

Ситуация роста уровня достижений - торможение токвилева фрустрационного процесса. В соответствии с данными экспериментальной психологии рост уровня достижений повышает уровни притязаний и ожиданий. При этом в сообществе со зрелым достигательным поведением реалистичность целеполагания будет ограничивать рост уровня притязаний "сверху", не давая ему слишком превысить уровень ожиданий и стать "химическим", а установка на неснижение целей (ориентация на верхний предел собственных возможностей) будет "снизу" прижимать уровень ожиданий к уровню притязаний. В результате уровень притязаний, скорее всего, не выйдет за пределы достаточно узкого интервала, который в статье 1 был назван ситуацией "принятия вызова".

Рост неравенства, как правило, сопровождающий экономический подъем, не вызовет в рассматриваемой культуре опасного всплеска агрессивных эмоций, поскольку имущественное неравенство в ней так или иначе легитимировано³. Иначе говоря, для сообщества с развитым достигательным поведением фрустрационный процесс токвилева типа большой опасности не представляет. Во всяком случае, вероятность его развития на социальном уровне достаточно мала.

³ Как пишут Дж. Бенсман и А. Вайдич, в период экономического подъема, когда возможности всех групп общества расширяются, "люди скорее склонны сопоставлять свой относительный успех со своим положением в прошлом, чем завистливо сравнивать себя с другими. В результате межгрупповая напряженность снижается до минимума, и в обществе получает распространение климат уверенности в себе и оптимизма с акцентом на индивидуализме и успехе личной инициативы" (цит. по [Rivera, 1992, p. 205]).

Ситуация снижения уровня достижений - развитие стрессового фрустрационного процесса. В данной ситуации снижение уровня притязаний вслед за уровнями достижений и ожиданий будет тормозиться установкой на неснижение целей. Обусловленная этим слабая эластичность уровня притязаний относительно уровня ожиданий на начальном этапе их снижения запускает стрессовый фрустрационный процесс.

В связи с тем, что на фазе спада конкуренция за ресурсы обостряется, агрессивность, порождаемая стрессовым процессом, будет усиливаться установкой на конкурентность⁴. Кроме того, агрессивность будет подогреваться специфическим для индивидуалистической культуры механизмом атрибутирования - приписыванием вины за неудачи внешним обстоятельствам (см. [Триандис, 2007, с. 213]).

В результате динамика фрустрации и агрессивности будет соответствовать описанию, еще в 1940 г. предложенному Л. Ховландом и Р. Сирсом: "Проявления агрессии будут многочисленнее в периоды депрессии, чем в периоды процветания, поскольку экономические условия в целом отражают уровень легкости/трудности, осуществления обычной экономической активности членов группы, и низкие показатели конъюнктуры (плохая экономическая ситуация) представляют собой большую помеху для реализации обычных целей, чем высокие показатели конъюнктуры (хорошие деловые условия)" [Hovland, Sears, 1940, p. 301]⁵. Таким образом, можно предположить, что механизм стрессового процесса "встроен" в культуру с развитым достигательным поведением и что вероятность проявлений этого процесса здесь весьма велика.

У некоторой части людей, вовлеченных в стрессовый процесс, фрустрация может не ограничиться рамками агрессивных переживаний. Она способна подтолкнуть их к попыткам поднять свой уровень ожиданий путем отказа от допускаемого культурой набора средств достижения целей. Иначе говоря, она может вылиться в отказ от того, что Р. Мертон называл конформным типом приспособления, в переход к "инновационному" типу адаптации - девиантному поведению⁶. Поэтому ухудшение социально-экономического положения в рассматриваемых культурах - фактор, действующий в сторону роста преступности⁷.

В случае появления особо мощного стрессора, сопровождающегося возложением вины за происходящее на институты власти, не исключена вероятность перехода к куда более агрессивному типу действий, который Мертон называл "мятежом" [Мертон, 2006, с. 275 - 276].

Сообщество с относительно неразвитым достигательным поведением

Ситуация роста уровня достижений - развитие токвилева фрустрационного процесса. В отсутствие или при слабости реалистического целеполагания рост уровня достижений может спровоцировать взлет притязаний до "химически" высокого уровня, то есть до уровня, субъективно оцениваемого как недостижимый (заведомо превышающий уровень ожиданий).

⁴ О том, что конкуренция может вызывать агрессивные эмоции, см., например, [Berkowitz, 1988, p. 7; 1989, p. 66].

⁵ В этой работе показано, что в США в период 1882 - 1930 гг. коэффициент корреляции между числом линчеваний и показателями экономической конъюнктуры находился в пределах от -0,61 до -0,65.

⁶ *Конформный* тип адаптации определяется Мертоном как конформность к культурным целям и институционализированным средствам их достижения. Об *инновационном* типе адаптации см. [Мертон, 2006, с. 256 - 267].

⁷ Сказанное не означает, однако, что связь между изменениями экономической ситуации и уровнем преступности будет всегда прослеживаться на уровне показателей национальной статистики. Динамика экономического положения - один из многих факторов, влияющих на динамику преступности. Так что наличие корреляции или визуальной связи между этими показателями зависит от того, насколько мощным является воздействие экономического фактора на фоне всех остальных.

Среди слоев, на благосостоянии которых общий рост уровня достижений не отражается или отражается слабо, "химерический" рост притязаний стимулируют образцы потребительского поведения благополучных социальных групп ("демонстрационный эффект" [Duesenberry, 1949]). Доминирующее в обществе негативное отношение к имущественному неравенству может обогатить сильным ароматом зависти букет агрессивных эмоций, порождаемых фрустрационным процессом.

Итак, в условиях формирующегося, "незрелого" достигательного поведения, улучшение ситуации, скорее всего, спровоцирует токвилев фрустрационный процесс. Нереалистический уровень притязаний может заставить какую-то часть населения, стремящегося повысить свой уровень ожиданий, отказаться от конформного типа приспособительного поведения и перейти на "инновационный" (по Мертону) тип поведения. Иными словами, рост общественного благосостояния в рассматриваемом обществе будет стимулировать рост преступности. В особо острой ситуации такое общество способно к мятежу, классическими примерами которого служат Великая французская революция (по крайней мере, так, как она описана А. Токвилем) и Русская революция 1917 г.

Ситуация снижения уровня достижений - торможение стрессового фрустрационного процесса. В условиях падения уровня достижений ("имею") понижающаяся динамика уровня притязаний ("хочу") не будет сдерживаться установкой на неснижение целей. Неуверенность в себе и общих перспективах ситуации, усиливаемая анемическим состоянием общества (слабостью институтов, атмосферой недоверия к ним и пр.), подтолкнет среднестатистического представителя рассматриваемого сообщества к занижению уровня притязаний (то есть "осторожному поведению" по Дж. Франку и Ф. Робайе, или к "поведению неудачника" по К. Левину) [Левин... 2000]. В результате за достаточно короткий период времени с начала понижения уровня достижений (L_{fact}) разрыв между уровнем притязаний и уровнем ожиданий ($L_{aspir} - L_{expect}$) либо минимизируется, либо исчезает, либо становится отрицательным (уровень притязаний окажется ниже уровня ожиданий).

Это приведет к ослаблению, а возможно, и "обнулению" фрустрации, снижению уровня агрессивности, сокращению преступности, спаду забастовочного движения и т. п. Таким образом, сообщество с формирующимся достигательным поведением обладают довольно сильным иммунитетом к стрессовым фрустрационным процессам, и вероятность развертывания в них этих процессов достаточно мала.

Культурно-психологические механизмы фрустрационного процесса (на примере динамики агрессивности в постсоветской России)

Я прекрасно понимаю, что никакие частные факты не могут служить доказательством утверждений, претендующих на какое бы то ни было обобщение. А потому считаю приводимые ниже данные не более чем свидетельством *небеспочвенности* изложенной выше гипотезы и *небессмысленности* дальнейшей - масштабной, кропотливой и продолжительной - работы, результатом которой будет либо превращение данной гипотезы в теорию, либо отказ от нее как от ошибочной конструкции.

Предлагаемый иллюстративный материал отражает ситуацию в России, где достигательное поведение пока еще развито довольно слабо - во всяком случае, значительно слабее, чем в других странах "большой восьмерки" и в таком "азиатском тигре", как Южная Корея. Об этом, в частности, можно судить по результатам исследования, посвященного анализу динамики трудовых ценностей россиян в период с 1991 по 2004 г. [Магун, 2006]. Индикаторами относительной значимости трудовых ценностей здесь выступали показатели популярности различных характеристик работы - частота упоминания респондентами этих характеристик в качестве значимых (см. табл. 1).

Как видно из таблицы 1, в 2004 г. Россия находилась на уровне других стран "большой восьмерки" по двум показателям, связанным с достигательным поведением, - "хороший заработок" и "работа, уважаемая широким кругом людей". Эти показатели в определенной мере отражают такие критерии успеха, как богатство и статус.

Таблица 1 Динамика частоты упоминания россиянами некоторых характеристик работы в 1991 - 2004 гг. (по данным В. Магуна, в % к числу опрошенных)

	Россия				Другие страны "большой восьмерки"
	1991 г. <i>N</i> = 1365	1995 г. <i>N</i> = 1313	1999 г. <i>N</i> = 1575	2004 г. <i>N</i> = 6949	
Характеристики работы, отражающие компоненты достигательного поведения					
<i>Характеристики, отражающие критерии успеха (богатство, статус)</i>					
Хороший заработок	85	92	92	96	82
Работа, уважаемая широким кругом людей	40	49	46	36	39
В среднем по 2 показателям	63	71	69	66	61
<i>Характеристики, отражающие некоторые другие компоненты достигательного поведения</i>					
Возможность достичь чего-либо*	28	41	40	44	67**
Соответствие работы способностям	57	57	56	34	61
Возможность инициативы	30	30	32	24	54
Ответственная работа	21	25	27	20	53***
В среднем по 4 показателям	34	38	39	31	59
В среднем по 6 показателям	44	49	49	42	59
Характеристики комфортности работы					
Интересная работа****	68	73	71	72	72
Надежное место работы	40	67	73	80	70
Удобные часы работы*****	49	46	42	57	56
Большой отпуск	46	34	30	32	38
Не слишком напряженная работа	20	18	17	18	38
В среднем по 5 показателям	45	48	47	52	55

Источник [Магун, 2006, с. 50]. Примечания.

* Смысловая нагрузка этого показателя неоднозначна. Подробнее см. ниже.

** В США этот показатель был равен 84%, а в Южной Корее - 92% (см. "Коммерсантъ". 23 октября. 2006).

*** В Южной Корее данный показатель составлял 91% (там же).

**** Смысловая нагрузка этого показателя, судя по всему, достаточно сложна. Как замечает Магун, он несет на себе влияние гедонистической установки: "с точки зрения человека, не желающего тратить лишние силы, преимущество "интересности" состоит в том, что этот вид удовлетворения от работы можно получать, не прилагая сверхнормативных усилий". Вместе с тем в выявленном Магуном "факторе П" он выступает в связке с рядом характеристик мотивации достижений, а в "факторе III" - с хорошим заработком [Магун, 2006, с. 54, 56]. В последнем случае "интересная работа", по-видимому, оказывается интересна тем, что дает возможность высокого заработка.

***** В 2004 г. - "удобный график работы".

Между тем по популярности характеристик работы, отражающих другие компоненты достигательного поведения, Россия значительно отстает. Более того, если в 1991 - 1995 гг. в России средний показатель значимости шести приведенных в таблице 1 характеристик работы, в той или иной мере связанных с достигательным поведением, возрастал, а в 1995 - 1999 гг. оставался стабильным, то в 1999 - 2004 гг. он снизился. Естественно, снизилась и значимость большинства составляющих его характеристик работы. Исключения - "хороший заработок" и "возможность достичь чего-либо". Их значимость в 1999 - 2004 гг. возросла, соответственно, с 92 до 96% и с 40 до 44%.

Показатель значимости "хорошего заработка" сомнений в принадлежности к индикаторам достигательного поведения не вызывает. Его рост вполне допустимо рассматривать как свидетельство того, что все больше россиян принимают богатство как критерий успеха за ключевой параметр достигательного поведения. Что же касается показателя "возможность достичь чего-либо", то я бы не спешил интерпретировать увеличение его популярности как однозначное свидетельство укрепления в российском массовом сознании ценности стремления к совершенству (самоконкуренции по Дж. Франку), мастерства и других сложных составляющих достигательного поведения. Смысловая нагрузка этого показателя, как и показателя "интересная работа", представляется мне весьма сложной.

Во-первых, стремление "достичь чего-либо" само по себе вообще не является характеристикой достигательного поведения. Как известно, у старухи из пушкинской "Сказки о рыбаке и рыбке" желание "достичь чего-либо" с течением времени наполнялось все более богатым содержанием и становилось все интенсивнее. Однако считать эту ситуацию показателем развития достигательного поведения вряд ли возможно. Все зависит от контекста, в котором находится высказывание о стремлении "достичь чего-либо". А выявленный Магуном контекст свидетельствует о том, что в настоящее время в России импульс к системному развитию достигательного поведения скорее ослабевает, чем растет.

Кроме того, "возможность достичь чего-либо" может подразумевать и, скорее всего, подразумевает (конечно же, помимо прочего) все тот же высокий заработок и комфортные условия работы: стабильность, удобный график, продолжительный отпуск и т. д. Хотел бы обратить внимание, что популярность "возможности достичь чего-либо" в 1999 - 2004 гг. возросла на 4 процентных пункта, то есть точно так же, как популярность "хорошего заработка" и примерно так же, как усредненная популярность характеристик комфортной работы (5 процентных пунктов). Впрочем, является ли этот факт простым совпадением или за ним стоит какая-либо закономерность, я сказать не могу.

Итак, из данных Магуна следует, что в сознании россиян значимость большинства компонент достигательного поведения в 1991 - 1999 гг. усиливалась или не уменьшалась, а в 1999 - 2004 гг. стала снижаться - за исключением значимости богатства как критерия успеха (она продолжала расти). Иными словами, в последние годы Россия стала приближаться к "идеальной" модели недостаточно развитого достигательного поведения. Подобная ситуация, конечно же, неудивительна для страны, находящейся в неизбежно длительном и крайне болезненном процессе выхода из тоталитарной культуры, просуществовавшей более 70 лет, то есть в течение активной жизни примерно трех с половиной поколений.

Динамика агрессивности общества

Под агрессивностью общества я буду понимать ситуативное эмоциональное состояние населения, которое может быть измерено каким-либо интегральным показателем интенсивности "разлитых" в обществе агрессивных эмоций. Заманчивее всего было бы измерить агрессивность напрямую, скажем, предлагая респондентам оценить интенсивность переживаемых ими на момент опроса агрессивных эмоций. В условиях психологического эксперимента такую методику использовал, например, К. Изард (см. [Изард, 2006, с. 118 - 119]). Однако в полевых условиях применение этой методики сталкивается с неизбежными трудностями. В современном обществе, в том числе и российском, агрессивные эмоции относятся к классу социально осуждаемых. Так что результаты "лобового" опроса неизбежно окажутся сильно искаженными. В какой мере это искажение будет носить устойчивый систематический характер, не вполне ясно.

В подобной ситуации оценивать агрессивность надежнее по косвенным показателям. Со времени публикации в 1950 г. исследования Т. Адорно и его коллег "Авторитарная личность" в качестве таких показателей широко применяются ответы на вопросы о нужности/ненужности устроения уголовных наказаний, о поддержке/неподдержке во-

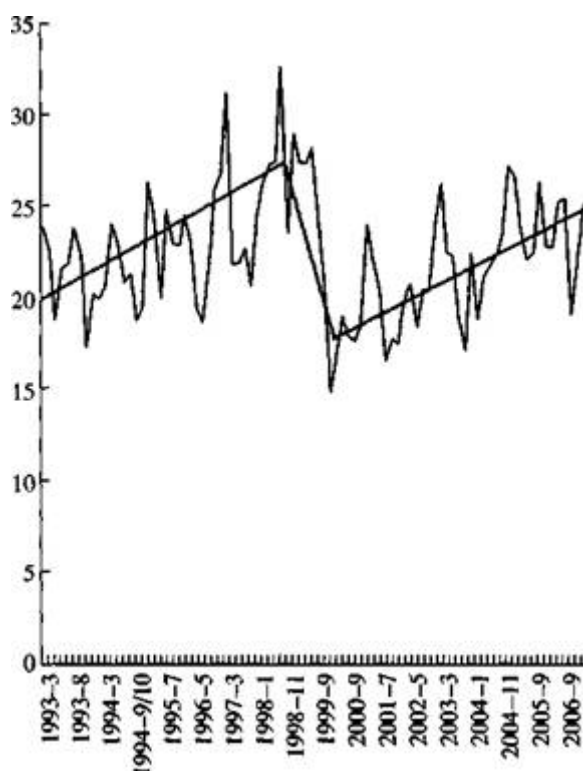


Рис. 1. Вербальная готовность россиян участвовать в массовых акциях протеста против ухудшения жизненного уровня (1993 - 2006 гг.)

Ответ "Скорее всего, да" в % к числу ответивших на вопрос "Если в вашем городе/сельском районе состоятся массовые выступления протеста населения против падения уровня жизни, в защиту своих прав, вы лично примете в них участие или нет?".

Источник "Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения" 1993 - 1997; "Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены" 1998 - 2003; "Вестник общественного мнения" 2003 - 2007. N 2. N = 2500 (2007).

енных акций, о распространенности в обществе различных аспектов нетерпимости (национальной, расовой, религиозной, политической и пр.) и т. д. [Адорно... 2001].

Однако для анализа ситуации в России использование многих из этих вопросов затруднено из-за далеко не частого присутствия их в массовых опросах (периодичность появления обычно колеблется в пределах от 3 до 4 лет), меняющихся формулировок и пр.

Редкое исключение из правила - вопрос о готовности участвовать в "массовых выступлениях населения против падения уровня жизни, в защиту своих прав": с 1993 г. по настоящее время он практически в одной и той же формулировке включается Левада-Центром в ежеквартальные репрезентативные опросы "Мониторинга общественного мнения". Известно, что к реальной готовности участвовать в протестных акциях ответы на этот вопрос отношения практически не имеют⁸, зато, как мне представляется, они

⁸ Например, в марте 2005 г. о готовности участвовать в акциях протеста заявляли 27% респондентов, а реально участвовало в них примерно 0,2% взрослого населения страны [Левада, 2006, с. 15]. Практически такая же картина наблюдалась в предефолтном 1997 г. Весной того года удельный вес заявивших о готовности участвовать в акциях протеста, по данным Левада-Центра (тогда - ВЦИОМ), также составлял 27%, а доля участвующих в подобного рода акциях не превышала 0,5% населения.

могут служить показателем распространенности в обществе недовольства и связанных с ним агрессивных эмоций. Динамика позитивных ответов на данный вопрос приведена на рисунке 1.

Основной недостаток этого показателя - то, что он отражает только *распространенность* интересующих нас эмоций, но никак не передает их интенсивность и потому имеет естественный максимум (100%). Но ничего лучше среди доступных мне социологических данных я не нашел.

Судя по рисунку 1, агрессивность российского общества на протяжении всего периода наблюдений имела тенденцию к возрастанию. Эта тенденция была переломлена лишь однажды - в результате дефолта. Эффект дефолта продлился примерно год. Затем рост агрессивности возобновился.

Важно иметь в виду, что в той или иной мере отражая динамику общественной агрессивности, показатель вербальной готовности участвовать в акциях протеста еще ничего не говорит о направленности (объектах приложения) агрессивных эмоций. Утверждать, например, что рост/снижение рассматриваемого показателя однозначно свидетельствует о росте/снижении недовольства властью, было бы неверно. В 90-е гг. XX в. российская власть, и прежде всего власть федерального уровня, действительно была одним из основных объектов массового недовольства. Однако в первом десятилетии XXI в. она из этого списка явно ушла⁹. Между тем общественная агрессивность продолжала расти, найдя себе новые "адресаты".

Из числа главных объектов приложения массовой агрессивности 90-х гг. прошлого столетия в список следующего десятилетия перешли, пожалуй, только *богачи/олигархи*. Примерно 65% участников моего исследования 2004 г.¹⁰ заявили, что "большинство богатых людей в России - это воры" и что "богатым можно стать, только нарушая законы" (61%). Несмотря на это, чуть более 60% россиян все же хотели бы быть богатыми. Такие установки сочетались со стремлением "раскулачить" богатых даже себе в убыток: 75% респондентов полагали, что ключевые отрасли экономики (электроэнергетика, ТЭК, железные дороги и пр.) должны принадлежать государству, несмотря на убежденность 71% респондентов в том, что "большинство чиновников в России - это воры" [Урнов, Касамара, 2005, с. 64 - 65, 56, 62]¹¹.

Наряду с богачами в новом списке объектов общественной агрессивности нашли свое место *инородцы*. По данным Института социологии РАН, в течение 1998 - 2007 гг. в российском общественном мнении популярность взгляда на Россию как на многонациональную страну, в которой все нации должны иметь равные права, устойчиво снижалась; между тем поддержка националистических воззрений разной степени радикализма столь же устойчиво росла. В результате к 2007 г. воззрения обоих типов сравнялись по распространенности (см. табл. 2).

В моем упомянутом выше исследовании 2004 г. националистические взгляды были выражены сильнее:

- 68% опрошенных согласились с утверждением, что "в любой стране власть должна в основном находиться в руках представителей коренной национальности";

- около 40% заявили, что считают нужным ограничить влияние евреев в той или иной области общественной жизни, и пр.;

⁹ О том, что в последние несколько лет власть для массового сознания уже не является главной виновницей всех бед, можно судить, например, по беспрецедентно высоким рейтингам доверия В. Путину и Д. Медведеву, а также по высокой популярности проправительственной партии Единая Россия.

¹⁰ Исследование называлось "Синдром радикального авторитаризма в российском массовом сознании" и было проведено по всероссийской репрезентативной выборке ($N = 2533$).

¹¹ В исследовании, проведенном Институтом социологии РАН в 2007 г., доля считающих, что электроэнергетика, добыча нефти и угля, железнодорожный транспорт и металлургия должны управляться государством, колеблется в интервале от 70 до 85% [Российская... 2007, с. 51].

Таблица 2 Мнения россиян о правах наций, проживающих в России (по данным исследования Института социологии РАН, в % к числу опрошенных в соответствующем году)

	1998 г. N = 2000	2001 г. N = 1750	2004 г. N = 2500	2007 г. N = 2000
1). Интернационалистическая позиция				
Россия - общий дом многих народов, оказывающих друг на друга свое влияние. Все народы обладают равными правами, и никто не должен иметь преимуществ	64	61	54	48
2). Националистические позиции				
a. Россия - многонациональная страна, но русские, составляя большинство, должны иметь больше прав, ибо на них лежит основная ответственность за судьбу страны	20	20	24	31
b. Россия должна быть государством русских людей	11	12	17	16
a + b	31	32	41	47
1) - 2)	33	29	13	1

Источник [Российская... 2007, с. 96].

- примерно треть выразили желание ограничить проживание в России лиц различной национальности (от 60% - в отношении кавказцев до 12% - в отношении белорусов) [Урнов, Касамара, 2005, с. 51 - 53].

Еще одна новая позиция в списке главных объектов общественной агрессивности - *Запад*. По данным Института социологии РАН, в 1995 - 2007 гг. доля россиян, которые в ходе опроса благожелательно воспринимали упоминание о США, снизилась с 77 до 37%, а удельный вес тех, у кого это упоминание вызывало неприязнь, возрос с 9 до 40%. Слово *НАТО* в 2007 г. вызывало негативные ассоциации у 76% опрошенных [Российская... 2007, с. 107].

Ухудшился в сознании россиян и образ Западной Европы. В ходе опросов, проводимых Институтом социологии РАН, респондентам предлагалось указать, какие из 29 слов-характеристик ассоциировались у них с Западной Европой (19 характеристик были позитивными, 10 - негативными). В течение 2003 - 2007 гг. среднее количество упоминаний позитивных характеристик оставалось неизменным и равнялось 51%. Между тем среднее количество упоминаний негативных характеристик выросло с 37 до 45%, то есть на 8 процентных пунктов (см. табл. 3). "Лидерами роста" среди негативных характеристик были: *угнетение* - прирост на 15 процентных пунктов; *угроза* - на 14 процентных пунктов; *слабость* - на 13 процентных пунктов; *моральный упадок* - на 12 процентных пунктов; и *кризис* - на 10 процентных пунктов.

Динамика уровней притязаний, ожиданий и достижений

В настоящее время в регулярных российских опросах отсутствуют специальные индикаторы уровней притязаний и ожиданий. Однако показатели, по движению которых, хотя и косвенно, но все же можно в какой-то мере судить об изменениях соотношения уровня притязаний и уровня ожиданий в сознании "среднестатистического" россиянина, существуют. Такими показателями могут служить, например, ответы на следующие вопросы проводимого Левада-Центром мониторинга социально-общественного мнения:

- как вы думаете, начиная с какого среднемесячного денежного дохода в расчете на одного человека, семью можно считать богатой?

Таблица 3 Ассоциации с Западной Европой в российском массовом сознании: 2002 - 2007 гг. (по данным Института социологии РАН, в % к числу опрошенных в соответствующем году)

	2002 г. N = 1750	2007 г. N = 2000	2007 г. - 2002 г.
Позитивные характеристики (в среднем по 19 позициям)	51	51	0
Негативные характеристики (в среднем по 10 позициям)	37	45	+8
В том числе:			
угнетение	19	34	+15
угроза	43	57	+14
слабость	12	25	+13
моральный упадок	33	45	+12
кризис	14	24	+10

Источник [Российская... 2007, с. 117]. Примечания.

Позитивные характеристики: безопасность, благосостояние, взаимопомощь, воля, гармония, гуманизм, демократия, дисциплина, духовный мир, интеллект, культура, патриотизм, права человека, расцвет, свобода, сила, цивилизация, честность, энергия.

Негативные характеристики: кризис, лицемерие, моральный упадок, наркотики, насилие, скука, слабость, угнетение, угроза, эгоизм.

- сколько денег нужно сейчас вашей семье в расчете на одного человека в месяц, чтобы жить, по вашим представлениям, нормально?

Понятно, что в ответах на каждый из этих вопросов присутствуют составляющие как "хочу", так и "могу", то есть и уровень притязаний, и уровень ожиданий¹². Понятно и то, что в ответах на вопрос о "нормальном" доходе составляющая "хочу" окрашена в куда более реалистические тона, чем в ответах на вопрос о минимальном уровне богатства. Иначе говоря, в ответах на вопрос о богатстве уровень притязаний представлен значительно сильнее, чем уровень ожиданий. Поэтому сопоставление динамики ответов на эти два вопроса может дать некоторое представление об относительных изменениях уровней притязаний и ожиданий.

Что же касается уровня достижений, то о его динамике можно в первом приближении судить по ответам на вопрос о том, каким был доход респондентов в месяц, предшествующий опросу. Динамика ответов на эти вопросы приведена на рисунке 2. Все данные - средние по выборке, приводимые в рублях, в текущих ценах, то есть без поправки на инфляцию. На рисунке видно, что в течение всего рассматриваемого периода рост оценок минимального уровня богатства значительно опережал рост оценок "нормального" дохода¹³.

Если следовать предложенной мной интерпретации этих показателей, то можно утверждать, что в рассматриваемый период разрыв между уровнем притязаний и уровнем ожиданий устойчиво возростал. Иными словами, в России наблюдалось разверты-

¹² О том, что представления о минимальном уровне богатства включают компоненту "хочу", можно судить хотя бы по тому, что в различных социологических опросах около 60% россиян говорят и о своей зависти к богатым, и о желании быть богатыми (см., например, [Левада, 2000, с. 11; Урнов, Касамара, 2005, с. 65]. По поводу того, что оценки уровня "нормального" дохода отражают представление об уровне дохода, желаемого в настоящий момент, то есть также содержат компоненту "хочу", см. [Красильникова, 1997, с. 23]. В пользу того, что в обоих показателях присутствует элемент "могу", говорит статистическая связь между ними и уровнем реальных доходов.

¹³ Едва заметный на рисунке 2 рост фактических доходов был, в действительности, далеко не маленьким. В 1996 - 2006 гг. номинальные доходы увеличились примерно в 12 раз, а реальные - примерно в 1,6 раза.

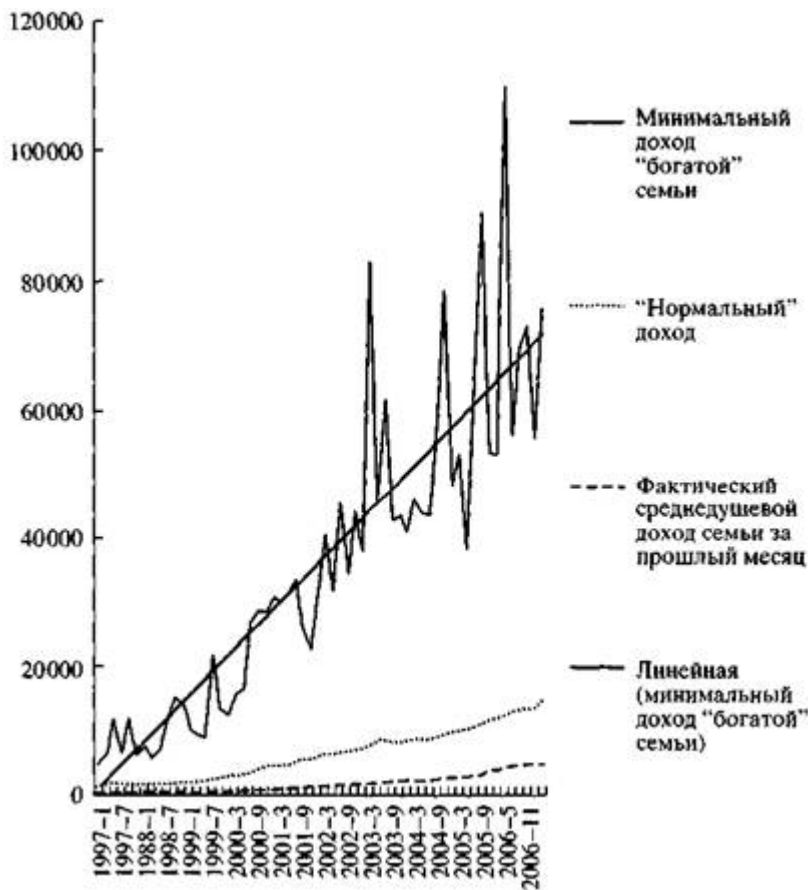


Рис. 2. Динамика социологических оценок фактического среднесушевого дохода семьи, "нормального" дохода и минимального дохода "богатой" семьи (1996 - 2007 гг.)

В расчете на одного человека в месяц. В рублях. В текущих ценах.

Источник "Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения" 1993 - 1997; "Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены" 1998 - 2003; "Вестник общественного мнения" 2003 - 2007. N 2. N = 2500 (<http://sofist.socpol.ru:4001/webview/>, 2006 - 2007).
Примечания.

Уровень *фактического среднесушевого дохода* рассчитывается Левада-Центром по ответам на следующие два вопроса: "А теперь, учитывая все отмеченные вами источники денежных доходов, подсчитайте, пожалуйста, каким был общий доход всех членов вашей семьи, проживающих вместе с вами, в прошлом месяце. Если какие-либо доходы были получены в валюте, переведите их в рубли по нынешнему обменному курсу"; "А сколько всего человек вашей семьи, включая вас, живет на эти доходы?".

Уровень *"нормального" дохода* рассчитывается по ответам на вопрос "Сколько денег нужно сейчас вашей семье в расчете на одного человека в месяц, чтобы жить, по вашим представлениям, нормально?".

Уровень *минимального дохода "богатой" семьи* рассчитывается по ответам на вопрос "Как вы думаете, начиная с какого среднемесячного денежного дохода в расчете на одного человека, семью можно считать богатой?".

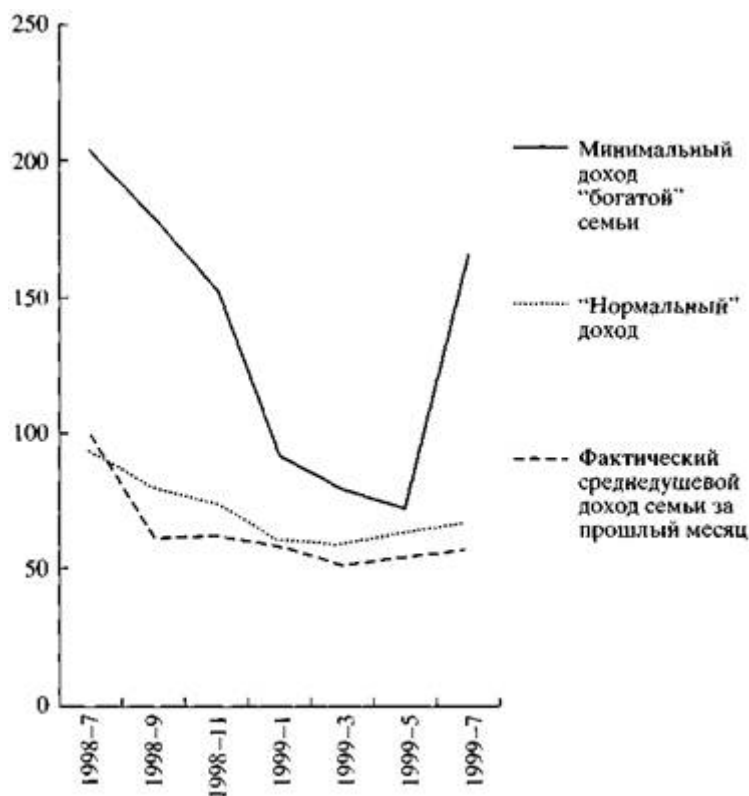


Рис. 3. Динамика социологических оценок фактического среднедушевого дохода семьи, "нормального" дохода и минимального дохода "богатой" семьи (июль 1998 - июль 1999 г.) В расчете на одного человека в месяц; индексы (сентябрь 1996 = 100); в рублях, в ценах февраля 1995.

Источник "Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены" 1998 - 2003; "Вестник общественного мнения" 2003 - 2007. N 2. N = 2500 (<http://sofist.socpol.ru:4001/webview/>, 2006 - 2007), а также <http://sofist.socpol.ru:4001/webview/> и http://stat.hse.ru/exes/tables/CPI_M_CHI.htm.

вание токвилева фрустрационного процесса, которым, как мне представляется, можно объяснить и долгосрочную тенденцию роста агрессивности. Спаду агрессивности в постдефолтный период соответствует резкое падение уровня притязаний и сокращение разрыва между уровнем притязаний и уровнем ожиданий. Масштаб рисунка 2 и инфляционный эффект, присутствующий в представленных на нем показателях, не позволяют достаточно хорошо увидеть этот процесс. Однако рисунок 3 - индексы в постоянных ценах - демонстрирует его достаточно четко.

Здесь уместно будет напомнить о факте, упомянутом в начале *статьи 1*: в течение трех постдефолтных месяцев 1998 г. (сентябрь - ноябрь) настроение россиян улучшилось. В ответах на вопрос Левада-Центра (тогда ВЦИОМ) "Что вы могли бы сказать о своем настроении в последние дни?" доля россиян, указавших "испытываю напряжение, раздражение" или "испытываю страх, тоску", сократилась с 68 до 56%, а удельный вес заявивших, что у них "прекрасное настроение" или "нормальное, ровное состояние", увеличился с 27 до 35% (см. <http://www.socpol.ru:4001/webview/>).

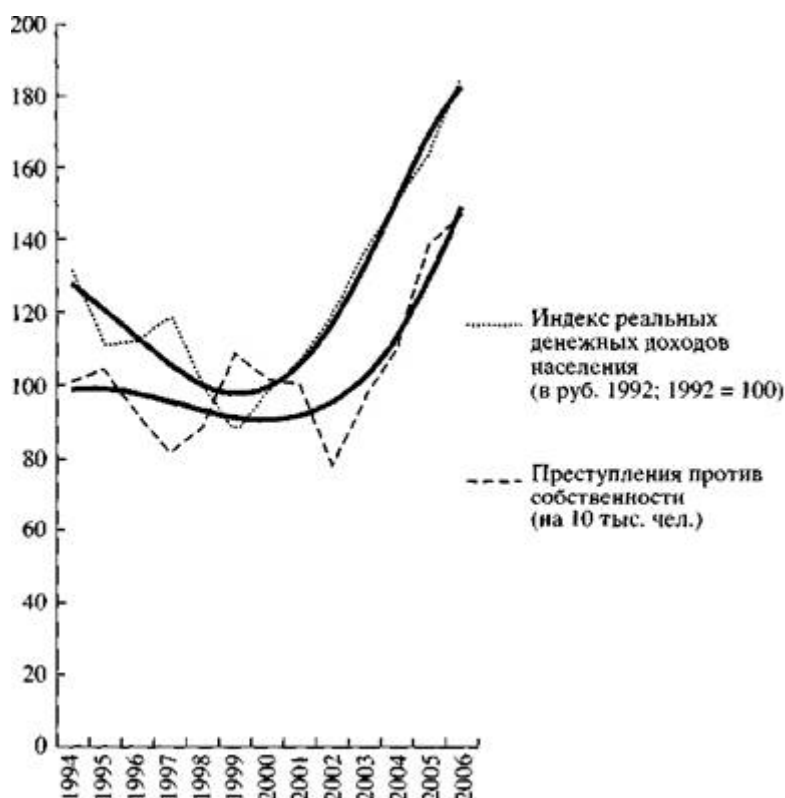


Рис. 4. Россия: преступления против собственности и денежные доходы населения (1992 - 2006 гг.)

Источники: Российский статистический ежегодник, 2001, 2006; http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/11-01.htm; http://stat.hse.ru/exes/tables/POPNUM_Y.htm; http://stat.hse.ru/exes/tables/HHI_Y_DIRI.htm.

Динамика преступлений против собственности в сопоставлении с динамикой среднедушевых доходов населения

На рисунках 4 и 5 показаны динамика преступлений против собственности и динамика доходов населения в России и США. Различия между двумя странами бросаются в глаза. В постсоветской России трендовая составляющая показателя преступлений против собственности и трендовая составляющая реальных доходов населения практически параллельны. Между тем в США в течение последних четырех десятилетий XX в. сколько-нибудь заметной связи между динамикой доходов и преступностью не просматривалось. Сопоставление рисунков 4 и 5 ставит, по меньшей мере, два вопроса:

- чем объяснить сам факт того, что в России связь между представленными на этих графиках показателями существует, а в США отсутствует?

- почему в России эта связь наблюдается в форме параллельного, а не, скажем, противофазного движения рассматриваемых показателей?

Вполне понимая, что на оба эти вопроса можно ответить самыми разными способами, рискну предложить свои гипотетические варианты объяснений. Отвечая на *первый вопрос*, будем исходить из презумпции влияния экономической ситуации (динамики доходов) на количество преступлений против собственности, помня при этом, что динамика доходов влияет на динамику преступлений не "напрямую", а опосредуется мотивами,



Рис. 5. США: преступления против собственности и денежные доходы населения (1960 - 2002 гг.)

Источники: <http://www.census.gov/statab/hist/02HS0023.xls>; <http://www.census.gov/statab/hist/02HS0036.xls>; <http://www.census.gov/statab/hist/02HS0033.xls>.

порождаемыми движением этого показателя у лиц, совершающих преступления. Если это так, то наличие связи между рассматриваемыми показателями в России и отсутствие ее в США может быть связано со следующими обстоятельствами:

- в США мотивация, толкающая людей на преступления против собственности, определяется более разнообразным набором факторов, чем в России;
- в России динамика доходов влияет на эту мотивацию значительно сильнее других факторов;
- в российском массовом сознании менее укоренены представления, сдерживающие нарушения имущественных прав (уважение к собственности, принятие социального неравенства и пр.).

Теперь по поводу *второго вопроса*. Предположив, что механизмом, связывающим движение доходов и интенсивность мотивации у лиц, совершающих преступления, является фрустрационный процесс, параллелизм движения доходов и преступности можно объяснить с помощью модели фрустрационных процессов, характерной для сообществ с недостаточно развитым достигательным поведением - стимулирование токвилевых и торможение стрессовых фрустрационных процессов.

В связи с этим хочу обратить внимание на период 2002 - 2006 гг., в течение которого наблюдался параллелизм движения уже не только трендовых составляющих, но и *самых показателей* доходов и преступлений против собственности. Дело в том, что первые годы XXI в. - как раз тот период, когда, судя по данным Магуна, в России на фоне усиления одной "легкой для усвоения компоненты достигательного поведения" - денег как критерия успеха - происходило ослабление других составляющих достигательного поведения. Иначе говоря, это период приближения России к описанной в начале данной статьи "идеальной" модели относительно неразвитого достигательного поведения.

Полагаю, что подобное повышение уровня *чистоты* картины можно считать косвенным аргументом в пользу предположений о зависимости характера фрустрационного процесса от уровня зрелости достижительного поведения и о склонности современной России к токсилеву/несклонности к стрессовому фрустрационному процессу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Адорно Т., Сэнфорд Р. Н., Френкель-Брюнsvик Э., Левинсон Д. Дж. Исследование авторитарной личности. М., 2001.

Изард К. Психология эмоций. СПб., 2006.

Красильникова М. Д. Структура представлений о бедности и богатстве // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. N 1.

Левада Ю. А. Человек недовольный? // Вестник общественного мнения. 2006. N 5.

Левада Ю. А. "Человек ограниченный": уровни и рамки притязаний // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. N 4.

Левин К. Разрешение социальных конфликтов. СПб., 2000.

Магун В. С. Динамика трудовых ценностей российских работников, 1991 - 2004 гг. // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. N 4.

Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб., 2007.

Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М., 2006.

Российская идентичность в социологическом измерении. Аналитический доклад (2007). Подготовлен в сотрудничестве с Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в Российской Федерации. М., 2007.

Триандис Г. Культура и социальное поведение: учебное пособие. М., 2007.

Урнов М. Ю. Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем развития достижительного поведения. Статья 1 // Общественные науки и современность. 2008. N 4.

Урнов М. Ю., Касамава В. А. Современная Россия: вызовы и ответы. М., 2005.

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб., 2001.

Berkowitz L. Frustrations, Appraisals, and Aversively Stimulated Aggression // Aggressive Behavior. 1988. Vol. 14. Issue 1.

Berkowitz L. Frustration-Aggression Hypothesis: Examination and Reformulation // Psychological Bulletin. July 1989. Vol. 106. Issue 1.

Duesenberry J. S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge (Mass.), 1949.

Hovland C. I., Sears R. R. Minor Studies of Aggression: Correlations of Lynchings with Economic Indices // Journal of Psychology. 1940. Vol. 9.

Rivera J. de. Emotional Climate: Social Structure and Emotional Dynamics // International Review of Studies on Emotion. 1992. Vol. 2. (см. также <http://www.clarku.edu/faculty/derivera/emotionalclimate.htm>).