

М. Урнов. Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем достижительного поведения. Статья 2.

Опубликовано в «Общественные науки и современность», 2008, № 5, с. 137-151

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 следующую цепочку: *специфические для данной культуры системы ценностей, норм и представлений* → *специфические для данной культуры доминантные системы мотиваций и преобладающие механизмы целеполагания* → *специфическая для данной культуры динамика уровней достижений, ожиданий и притязаний друг относительно друга.*

Судя по опыту России последних двадцати лет, из характеристик достижительного поведения относительно легко и быстро усваиваемыми являются «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

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.

требования означает достаточно высокий уровень институционализации повседневной жизни общества и т.п., то есть, как минимум, переход процесса модернизации или «детоталитаризации» в завершающую фазу.

Ни на старте, ни в разгар переходного процесса аномия преодолена быть не может. Поэтому следует ожидать, что в обществах, проходящих трансформацию, нереалистичность («химеричность») 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 того, как ведут себя окружающие.

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 насаживалось пропагандой.

С учетом сказанного, для формулирования гипотезы введу одно существенно облегчающее мою задачу упрощение. Гипотеза будет строиться для «идеальных типов» развитого и относительно неразвитого достижительного поведения. *«Идеальный тип» развитого достижительного поведения* – это поведение, обладающее полным набором рассмотренных выше характеристик. *«Идеальный тип» относительно неразвитого достижительного поведения* – поведение, обладающее лишь такими характеристиками развитого достижительного поведения, как (а) ориентация на деньги, статус и власть как на критерии успеха, и (б) установка на конкурентное поведение. Остальные компоненты зрелого достижительного 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 токвилевого фрустрационного процесса. В соответствии с данными экспериментальной психологии, рост уровня достижений ведет к росту уровней 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 «химерическим», 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, угрожающим источником агрессивных эмоций в рассматриваемой культуре служить не будет, поскольку имущественное неравенство в ней в той или иной мере легитимировано¹. Иначе говоря, для сообщества с развитым достигательным поведением фрустрационный процесс токвилева типа большой опасности не представляет. Во всяком случае, вероятность его развития на социетальном уровне достаточно мала.

¹ 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 de, 1992, p. 205).

Ситуация снижения уровня достижений – развитие стрессового фрустрационного процесса. В данной ситуации снижение уровня притязаний вслед за снижением уровней 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 конкурентность¹. 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 году 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, 301)². 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

¹ О том, что конкуренция может вызывать агрессивные эмоции, см., например, Berkowitz, 1988, p. 7; 1989, p. 66.

² 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.

может 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, и переход к «инновационному» типу адаптации – девиантному поведению¹. Поэтому ухудшение социально-экономического положения в рассматриваемых культурах – фактор, действующий в сторону роста преступности².

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 Р. Мертон называл «мятежом» (Мертон, 2006, с. 275-276).

Сообщество с относительно неразвитым достигательным поведением

Ситуация роста уровня достижений – развитие токвиего фрустрационного процесса. В отсутствие или при слабости реалистического целеполагания рост уровня достижений может спровоцировать взлет притязаний до «химерически» высокого уровня, то есть до уровня, субъективно оцениваемого как недостижимый (заведомо превышающий уровень ожиданий).

Среди слоев, на благосостоянии которых общий рост уровня достижений не отражается или отражается слабо, «химерический» рост притязаний будет стимулироваться образцами потребительского поведения благополучных социальных групп («демонстрационным эффектом», Duesenberry, 1949). Доминирующее в обществе негативное отношение к

¹ *Конформный* тип адаптации определяется Р. Мертоном как конформность к культурным целям и институционализированным средствам их достижения. Об *инновационном* типе адаптации см. Мертон, 2006, с. 256-267.

² Сказанное не означает, однако, что связь между изменениями экономической ситуации и уровнем преступности будет всегда прослеживаться на уровне показателей национальной статистики. Динамика экономического положения – это 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.

имущественному неравенству может обогатить букет агрессивных эмоций, порождаемых фрустрационным процессом, сильным ароматом зависти.

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» тип поведения (по Р. Мертону). Иными словами, рост общественного благосостояния в рассматриваемом обществе будет стимулировать рост преступности. В особо острой ситуации такое общество может перейти от «инновационного» типа поведения к мятежу, классическими примерами которого служат Великая французская революция (по крайней мере, так, как она описана А. Токвилем) и Русская революция 1917 года.

Ситуация снижения уровня достижений – торможение стрессового фрустрационного процесса. В условиях снижения уровня достижений («имею») понижательная динамика уровня притязаний («хочу») не будет сдерживаться установкой на неснижение целей. Неуверенность в себе и общих перспективах ситуации, усиливаемая аномическим 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). В результате за достаточно короткий период времени с начала понижения уровня достижений (L_{fact}) разрыв между уровнем притязаний и уровнем ожиданий ($L_{\text{aspir}} - L_{\text{expect}}$) либо минимизируется, либо исчезнет, либо станет 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, сообщества с формирующимся достижительным поведением обладают довольно сильным иммунитетом к стрессовым фрустрационным процессам, и вероятность развертывания в них этих процессов достаточно мала.

Культурно-психологические механизмы токвилева 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 *небесмысленности* 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, то есть, в стране, в которой достижительное поведение пока еще развито довольно слабо – во всяком случае, значительно слабее, чем 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 годы (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 табл. 1., в 2004 году Россия находилась на уровне стран «Большой Семерки» по двум показателям, связанным с достижительным 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 N=1365	1995 N=1313	1999 N=1575	2004 N=6949	1999-2000
Характеристики работы, отражающие компоненты достигательного поведения					
<i>а) 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>б) 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. с. 36-37.

***) В США этот показатель был равен 84%, а в Южной Корее – 92% (см. «Коммерсант» 23.10. 2006)

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

*****) Смысловая нагрузка этого показателя, судя по всему, достаточно сложна. Как замечает В. 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» (Магун, 2006, с. 54). Вместе с тем, в выявленном В. Магуном «факторе II» он выступает в связке с рядом характеристик мотивации достижений, а в «факторе III» – с хорошим заработком (там же, с. 56). В последнем случае «интересная работа», по-видимому, оказывается интересна тем, что дает возможность высокого заработка.

*****) В 2004 – «удобный график работы».

Между тем, по популярности характеристик работы, отражающих другие компоненты достигательного поведения, Россия значительно отстает. Более того, если в 1991-1995 годах в России средний показатель значимости шести приведенных в таблице 1 характеристик работы, в той или иной мере

связанных с достижительным поведением, возрастал, а в 1995-1999 годах оставался стабильным, то в 1999-2004 годах он снизился. Естественно, снизилась и значимость большинства составляющих его характеристик работы. Исключения: «хороший заработок» и «возможность достичь чего-либо». Их значимость в 1999-2004 годах возросла соответственно с 92 до 96% и с 40 до 44%.

Показатель значимости «хорошего заработка» сомнений в принадлежности к индикаторам достижительного поведения не вызывает. Его рост вполне допустимо рассматривать как свидетельство принятия увеличивающимся числом россиян одного из ключевых параметров достижительного поведения – богатства как критерия успеха. 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 достижительного 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 достижительного 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 более интенсивным. Однако считать эту ситуацию показателем развития достижительного 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 достижительного поведения скорее ослабевает, чем растет.

Кроме того, «возможность достичь чего-либо» может подразумевать и, скорее всего, подразумевает (конечно же, помимо прочего) возможность

получить 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 был точно таким же, как рост популярности «хорошего заработка» и примерно таким же, как усредненный показатель роста популярности 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 достижительного поведения в 1991-1999 годах усиливалась или не уменьшалась, а в 1999-2004 годах 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 достижительного поведения.

Подобная ситуация, конечно же, не удивительна 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 в своей «Шкале дифференциальных эмоций» (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 году исследования Т. Адорно и его коллег «Авторитарная личность» в качестве таких показателей широко применяются ответы на вопросы о нужности / ненужности устроении уголовных наказаний, о поддержке / неподдержке военных акций, о распространенности в обществе различных аспектов нетерпимости (национальной, расовой, религиозной, политической и пр.) и т.д. (Адорно и др., 2001).

Однако для анализа ситуации в России использование многих из этих вопросов затруднено их далеко не частым присутствием в массовых опросах, (периодичность появления обычно колеблется в пределах от 3 до 4 лет), меняющимися формулировками и пр.

Редкое исключение из правила – вопрос о готовности участвовать в «массовых выступлениях населения против падения уровня жизни, в защиту своих прав»: с 1993 года по настоящее время этот вопрос практически в одной и той же формулировке включается Левада-Центром в ежеквартальные репрезентативные опросы «Мониторинг социально-экономических проблем». Известно, что к реальной готовности участвовать в протестных акциях ответы на этот вопрос отношения практически не имеют¹, зато, как мне представляется, могут служить показателем распространенности в обществе недовольства и связанных с ним агрессивных эмоций. Динамика позитивных ответов на данный вопрос приведена на рисунке 1.

¹ Например, в марте 2005 года 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 преддефолтовом 1997 году. 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.

Основным недостатком этого показателя является 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.

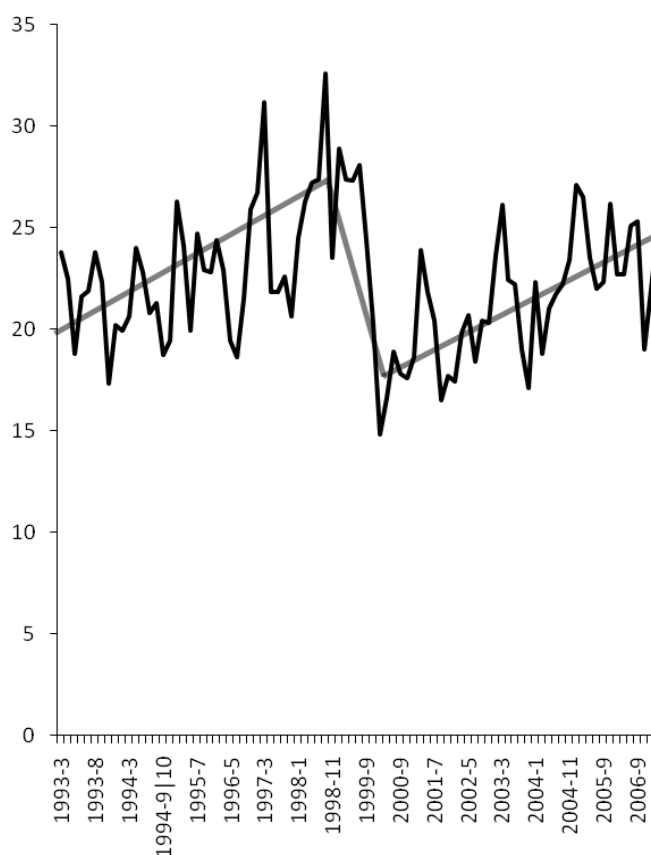


Рис. 1. Вербальная готовность россиян участвовать в массовых акциях протеста против ухудшения жизненного уровня: 1993-2006 годы

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?» N=2500.

Источник: «Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения», 1993-2006; «Вестник общественного мнения», 2007, № 2.

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 является однозначным свидетельством роста / снижения недовольства властью, было бы неверно. В 90-е годы XX века российская власть, и прежде всего власть федерального уровня, действительно находилась в числе основных объектов массового недовольства. Однако в первом десятилетии XXI века она из этого списка явно ушла¹. Между тем, общественная агрессивность продолжала расти, найдя себе новые «адресаты».

Из числа главных объектов приложения массовой агрессивности 90-х годов прошлого столетия, в список следующего десятилетия перешли, пожалуй, только *«богачи»/«олигархи»*. Примерно 65% участников моего исследования 2004 года² заявили, что «большинство богатых людей в России – это воры» (65%) и что «богатым можно стать, только нарушая законы» (61%). Несмотря на это, чуть более 60% все же хотели бы быть богатыми в России. 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, «большинство чиновников в России – это воры» (Урнов, Касамара, 2005, с. 64-65, 56, 62)³.

Наряду с богачами в новом списке объектов общественной агрессивности нашли свое место *«инородцы»*. По данным Института

¹ 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.

² Исследование называлось «Синдром радикального авторитаризма в российском массовом сознании» и было проведено по всероссийской репрезентативной выборке, (N=2533).

³ В исследовании, проведенном Институтом социологии РАН в 2007 году, доля считающих, что электроэнергетика, добыча нефти и угля, железнодорожный транспорт и металлургия, должны управляться государством, колеблется в интервале от 70 до 85% (Российская идентичность в социологическом измерении, 2007, с. 51).

социологии РАН, в течение 1998-2007 годов 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 году воззрения обоих типов сравнивались по распространенности (см. табл. 2.).

Таблица 2

Мнения россиян о правах наций, проживающих в России

(по данным исследования Института социологии РАН,
в % к числу опрошенных в соответствующем году)

	1998 N=2000	2001 N=1750	2004 N=2500	2007 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				
а. Россия – многонациональная страна, но русские, составляя большинство, должны иметь больше прав, ибо на них лежит основная ответственность за судьбу страны	20	20	24	31
б. Россия должна быть государством русских людей	11	12	17	16
a + b	31	32	41	47
1) – 2)	33	29	13	1

Источник: Российская идентичность в социологическом измерении, 2007, с. 96.

В моем упомянутом выше исследовании 2004 года 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.;

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

Еще одна новая позиция в списке главных объектов общественной агрессивности – «Запад». По данным Института социологии РАН, в 1995-2007 годах доля россиян, которые в ходе опроса благожелательно воспринимали упоминание о США, снизилась в 77 до 37%, а удельный вес тех, у кого это упоминание вызывало неприязнь, возросло с 9 до 40%. Слово «НАТО» в 2007 году вызывало негативные ассоциации у 76% опрошенных (Российская идентичность в социологическом измерении, 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 2002-2007 годов 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).

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) – (2002)
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 идентичность в социологическом измерении, 2007, с. 117.

Примечания:

Позитивные характеристики: Безопасность, Благополучие, 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.

«Лидерами роста» среди негативных характеристик были: *Угнетение* – прирост с 19 до 34%, на 15 процентных пунктов; *Угроза* – с 43 до 57%, на 14 процентных пунктов; *Слабость* – с 12 до 25%, на 13; *Моральный упадок* – с 33 до 45%, на 12; и *Кризис* – с 14 до 24%, на 10.

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-экономических проблем»:

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

– 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 ожиданий¹. 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

¹ 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 говорит 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.

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 являются средними по выборке и приводятся 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» дохода¹.

Если следовать предложенной мной интерпретации этих показателей, то можно утверждать, что в рассматриваемый период разрыв между уровнем притязаний и уровнем ожиданий устойчиво возрастал. Иными словами, в России наблюдалось разворачивание 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 видеть 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 года (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

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

«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. www.socpol.ru:4001/webview).

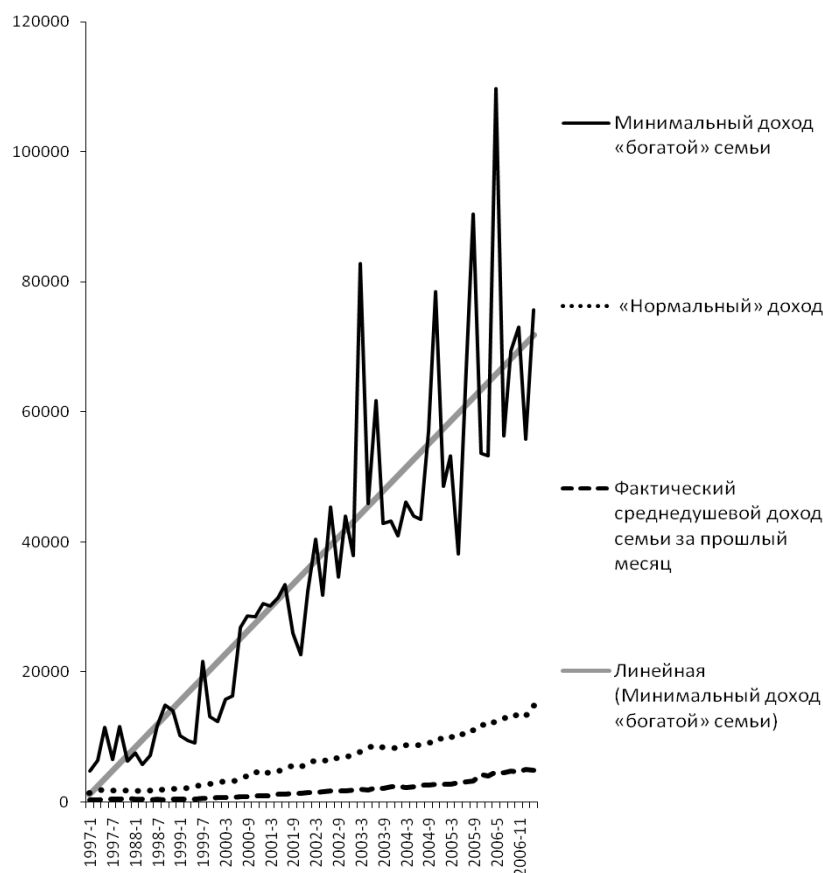


Рис. 2. Динамика социологических оценок фактического среднедушевого дохода семьи, «нормального» дохода и минимального дохода «богатой» семьи (1996-2007)

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

Источник: По данным опросов «Мониторинг социальных и экономических проблем» Левада-центра, N=2500 (1996-2005: <http://sofist.socpol.ru:4001/webview/>; 2006-2007: Вестник общественного мнения, Март-Апрель 2007, № 2 (88), с. 84).

Примечания.

Уровень *фактического среднедушевого 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?»

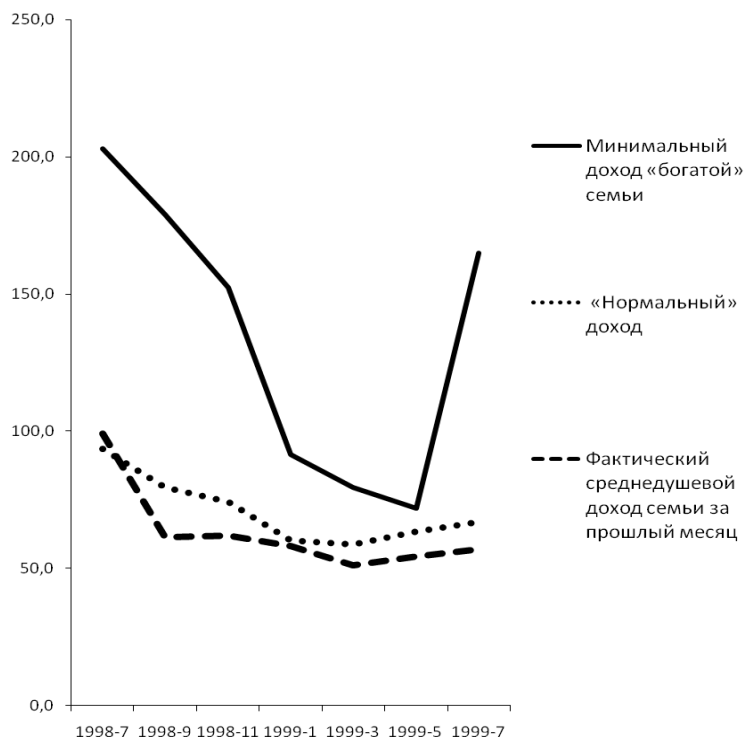


Рис. 3. Динамика социологических оценок фактического среднедушевого дохода семьи, «нормального» дохода и минимального дохода «богатой» семьи (июль 1998 - июль 1999)

В расчете на одного человека в месяц; индексы (сентябрь 1996 = 100); в рублях, в ценах февраля 1995.

Источник: Рассчитано по данным опросов «Мониторинг социальных и экономических проблем» Левада-центра, N=2500 (<http://sofist.socpol.ru:4001/webview/>; 2006-2007: Вестник общественного мнения, Март-Апрель 2007, № 2 (88), с. 84), а также по <http://sofist.socpol.ru:4001/webview/> и http://stat.hse.ru/exes/tables/CPI_M_CHI.htm.

Динамика преступлений против собственности в сопоставлении с динамикой среднедушевых доходов населения

На рис. 4 и 5 показана 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 были практически параллельными. Между тем, в США в течение последних четырех десятилетий XX века сколько-нибудь заметной связи между динамикой доходов и преступностью не просматривалось.

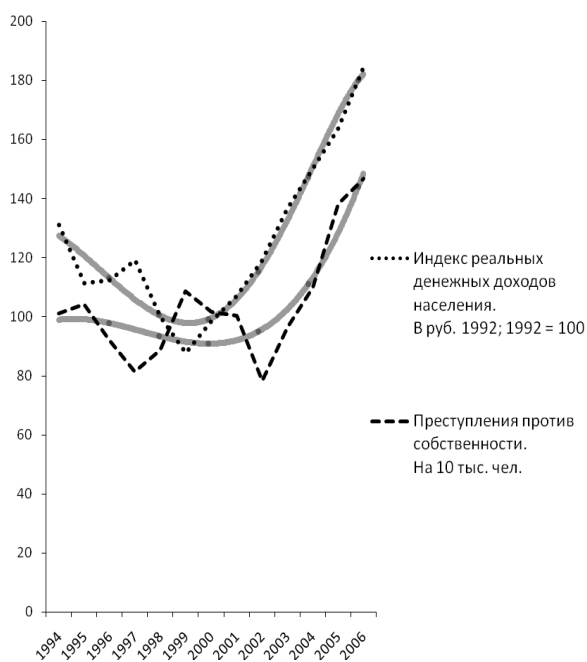


Рис. 4. Россия: преступления против собственности и денежные доходы населения (1992-2006)

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



Рис. 2.5. США: преступления против собственности и денежные доходы населения (1960-2002)

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>

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 опосредствуется мотивами, 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 достижительным 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 века – это как раз тот самый период, когда, судя по данным Магуна, в России на фоне усиления одной «легкой для усвоения компоненты достижительного поведения» – денег как критерия успеха – происходило ослабление других составляющих достижительного поведения. Иначе говоря, это период приближения России к описанной в начале *статьи второй* «идеальной» модели относительно неразвитого достижительного 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 токвилеву / несклонности к стрессовому фрустрационному процессу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Адорно Т., Сэнфорд Р. Н., Френкель-Брюнсвик 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. № 1.

Левада Ю.А. «Человек ограниченный»: уровни и рамки притязаний // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. № 4.

Левада Ю.А. Человек недовольный? // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2006. № 5.

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

Магун В.С. Динамика трудовых ценностей российских работников, 1991-2004 гг. // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 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 достигательного поведения. Статья 1 // Общественные науки и современность. 2008. No 4.

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

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

Bensman, J., Vidich, A. Business cycles, class and personality // The New American Society: The Revolution of the Middle Class. Chicago, 1971.

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. 1989. Vol. 106. Issue 1.

Duesenberry, J. S. Income, saving and the theory of consumer behavior. Cambridge (MA), 1949.

Hovland, C.I., Sears, R.R. Minor studies of aggression: Correlations of lynchings with economic indices // Journal of Psychology. 1940. Vol. 9.

Rivera de, J. 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>)