

Переводы и комментарии

**СОЦИОЛОГИЯ НЕЗНАНИЯ:
МАНИПУЛЯЦИЯ, МАССОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО
И ВНУТРЕННЯЯ ЦЕНЗУРА В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ**

В.П. Макаренко

Южный федеральный университет

Аннотация: *Станислав Андрески (1919–2007) принадлежит к тому поколению европейских исследователей-гуманитариев, которое посвятило свою жизнь критическому анализу идей классиков социологии (О. Конта, Г. Спенсера, М. Вебера). Этот анализ происходил в контексте войн, революций, диктатур и других катастроф XX в., выпавших на долю этого поколения. Результаты их рефлексии над социальной реальностью своего времени, их исторический опыт представляют для нас, живущих в не столь трагическую, но достаточно бурную эпоху социальных перемен, несомненный экзистенциальный, исследовательский и методологический интерес. В статье реферировано основное содержание третьей и четвертой глав основного труда С. Андрески «Магия в социальных науках» о связи между национальной идентичностью, демократией и гражданским участием.*

Ключевые слова: *социология незнания, манипуляция, массовое производство, внутренняя цензура, социальные науки.*

Второе издание книги Станислава Андрески¹ «Социальные науки как колдовство» по-

¹ Станислав Леонард Анджеевски (Андрески) (1919–2007) закончил гимназию в Познани. В 1938 г. поступил на факультет экономики и права Познаньского университета. Участвовал в германско-польской войне, но попал в советский плен. Через Венгрию перебрался на Запад. Воевал в 1-ой танковой дивизии Польских вооружённых сил на Западе. После второй мировой войны осел в Великобритании. Учился в Лондонском университете и Лондонской школе экономики. Преподавал социологию и был независимым исследователем в высших учебных заведениях ЮАР, Англии, Чили, Нигерии, США, Канады, Польши. Автор книг: *Military Organisation and Society*. Routledge and Kegan Paul, London 1954 (2 ed. California University Press, 1968); *Elements of Comparative Sociology. The Nature of Human Society Series*. Weidenfeld and Nicholson. London 1964 (переведена на испанский); *The Uses of Comparative Sociology*. University of California Press, Berkeley 1964 (американское издание *Elements of Comparative Sociology*); *Parasitism and Subversion: The Case of Latin America*. Weidenfeld and Nicholson. London 1966 (переведена на испанский); *The African Predicament: A Study in Pathology of Modernisation*. Michael Josef, London 1968; *Social Sciences as Sorcery*. Andre Deutsch. London 1972 (переведена на немецкий (2 изд.), французский, испанский, итальянский и японский); *The Prospects of Revolution in the U.S.A.* Tom Stacey, London 1973; Harper, New York 1975; *Max Weber's Insights and Errors*. Routledge, London 1984 (переведена на польский и китайский); *Syphilis, Puritanism and Witchhunts: Historical Explanations in the Light of Medicine and Psuchoanalysis with a Forecast about AIDS*. Macmillan, London 1988; *Wars, Revolutions, Dictatorsips: Comparative Studies of Historical and Contemporary Problems*. Frank Kass, London, 1992. Издатель книг: Herbert

священо формулировке и обоснованию авторского проекта социологии незнания. Книга состоит из введений к польскому и английскому изданию и девятнадцати глав, в которых рассматриваются различные составные части указанного проекта. В целом книга Андрески посвящена анализу взаимосвязей между различными барьерами (способами блокировки), которые стоят на пути адекватного социального познания. О содержании введения и первых двух глав я уже писал [Макаренко 2018]. В данной статье прореферировать содержание третьей и четвёртой глав.

Глава третья называется «Манипуляция посредством описания». В ней обсуждается феномен роста манипуляции с помощью социальных наук. С. Андрески полагает, что самоподтверждающееся пророчество — один из примеров влияния оценки людей и среды на их поведение. Неудовольствие другого человека можно вызвать путём отрицательной оценки условий его жизни, а усилия нетрудно стимулировать похвалой и отбивать к ним охоту сарказмом. Психическая поддержка врача может ускорить выздоровление пациента, а нервные родители могут воспитать ребёнка трусом. Однако сила убеждения имеет пределы. При серьёзных соматических болезнях словесная поддержка ничего не изменит. Хотя во многих ситуациях пару решительно сказанных слов могут сделать много.

Влияние слов на формирование характера было известно уже ранним теоретикам педагогики. Следы такого знания обнаруживаются во многих поговорках. Люди могут обрести самостоятельность, если им систематически внушать веру в их силы и способности решать трудные задачи. Но можно убить в них такую веру, если регулярно повторять, что они неудачники, трусы и дураки. Если убедить индивида, что он не способен выучить иностранный язык, математику или научиться водить автомобиль, то он никогда не обретёт этих навыков, независимо от меры ложности и необоснованности такого диагноза. Если же кто-то убеждён в успехе с помощью мага, психоаналитика или специалиста по информатике, то он поступит так независимо от реальной связи между действиями таких специалистов и шансов на достижение поставленной цели.

С. Андрески показывает, что те же самые принципы действуют в общественной жизни. Если в стране никто не верит в свои возможности, то промышленность, торговля и услуги будут отданы в руки иностранцев. Если постоянно доказывать, что принцип «Честность — лучшая стратегия» не имеет оснований, то исчезнет стимул честного поведения. Если жители страны убеждены в неколебимой силе властителей, то граждане отвергнут идею организации восстания, провозглашая взамен представление, что революция приближается сама по себе и её нетрудно будет осуществить. Такое представление образует одно из условий, обеспечивающих взрыв революции. Политики, генералы и властители всегда знали это правило и не щадили энергии на пропаганду представления о собственной силе и богатстве, стремясь культивировать у подданных трусость своей роскошью и раболепием, окружающими их чины и личности.

Убеждение в большой силе неприятеля может ослабить волю к борьбе и привести к поражению. Конечно, для победы недостаточно одной веры, но она есть необходимое условие победы. По этой причине правительства воюющих стран вводили цензуру, карали пораженцев, пропагандировали оптимизм среди граждан и распространяли среди врагов дезинформацию об их близком поражении. Война — лишь крайний случай общей зависимости результата действий от предсказания.

Spenser: Principles of Sociology. Macmillan, London 1969; Struktura klasowa a rozwój spoleczny. Londyn, 1964; Herbert Spenser: Structure, Function and Evolution. Michael Josef, London 1971; Max Weber on Capitalism, Bureaucracy and Religion. Routledge, London and New York 1984.

Хочу здесь сердечно поблагодарить Пани доктора Катажыну Цвьянар и Пана профессора Анджея Захариаша за предоставленную возможность знакомства с польским изданием книги Станислава Андрески.

В избирательных кампаниях видна склонность людей становиться на сторону победителей. Это склоняет к манипуляции убеждениями на тему шансов сторон и давлению на комментаторов. Возможность влияния на поведение уже самим описанием ситуации не ограничивается политикой. Например, отчёты Альфреда Кинси способствовали росту разврата, супружеских измен и сексуальных извращений, поскольку показали тем, кто в иной ситуации постарался бы сопротивляться соблазну, что если они ему подвергнутся, это позволит им избежать чувства отчуждения. Публичное сообщение о числе нераскрытых преступлений может увеличить смелость потенциальных преступников.

С. Андрески считает, что даже академические теории природы человека при их популяризации могут породить далеко идущие практические последствия. Если распространять убеждение *Наука доказала, что поведение человека определяется только стремлением к прибыли*, то люди начнут руководствоваться таким убеждением. Это будет способствовать исчезновению альтруистического и незаинтересованного поведения. Пропагандируя противоположное убеждение, можно увеличить число идеалистов, которые станут жертвами циничных эксплуататоров. Значение данной проблемы возрастает, поскольку среди современной молодежи распространились моральная дезориентация и нигилизм. Указанные явления развивались под влиянием популярных трендов в социологии и психологии, которые тенденциозно пренебрегают примерами **героических и подвижнических действий**, сосредоточиваясь на примерах поведения ниже среднего уровня и извращениях. Под маркой науки психологи изучают механические формы поведения — иногда до такой степени, что даже лабораторные крысы лишаются шансов обнаружить свои высшие качества, а затем представляют свои тривиальные открытия в качестве теорий человеческого разума. Такие психологи стимулируют людей рассматривать себя и других как автоматы, у которых отсутствует ответственность и система ценностей, что обязательно отражается на социальной жизни в целом. Интерпретируя все проявления сердечного отношения между индивидами одного пола как скрытый гомосексуализм, психоаналитики ослабили идеал дружбы, способствуя изоляции современного человека. С. Андрески видит одной из задач своей книги детальное описание вздора и недостатков современной психологии. «Здесь меня интересует не столько эвристическая ценность различных подходов к описанию человека, — пишет он, — сколько непривычный феномен, состоящий в том, что чисто методологические уловки могут формировать действительность; в определённом смысле они могут подтверждать собственную истинность путём изменения мира, который по намерению должны лишь описывать и анализировать. По этой причине любое описание человеческого поведения становится истинным, если только предмет описания его узнает и позволит себя убедить, что именно так, а не иначе обстоит дело» [Andreski 2002: 42].

Любому внимательному читателю газет известно, что правители всегда стремятся достичь успеха с помощью влияния на так называемое общественное мнение. Труднее обнаружить, что **большинство специалистов в сфере социальных наук, несмотря на заверения в объективности, стремятся помочь власти в таких уловках**. Но не следует забывать, что они могут также оказывать услуги не только официальной власти, но и всем группам оппозиционеров и революционеров.

Излишняя туманность пропагандируемых доктрин в целом не уменьшает их влияния на позиции людей, она может даже помочь в стимулировании робости и подчинённости, «ослепляя людей наукой». Показательным примером Андрески считает влияние классической теории экономии и марксизма на политику².

² Марксова теория прибавочной стоимости бесполезна при объяснении и предвидении изменений цен, поскольку образует в принципе неясный и опосредованный способ выражения исключительно морального суждения на тему принципов разделения прибыли в капиталистической системе. Она даёт рабочим псевдонаучную

Затем он рассматривает роль толкований социального мира на поведение индивидов, акцентируя внимание на институтах и теории заговора. Процесс формирования убеждений о свойствах групп и институтов зависит от мнений. Если среди членов некоей организации преобладает мнение, что ее вожди или руководители неудачники, трусы и глупцы, то возникнет поведение, которое было бы немыслимо при доминировании убеждения в смелости, самопожертвовании и компетентности руководителей. С другой стороны, поведение лидеров групп будет в определённой степени зависеть от господствующей в данных группах оценки лидеров. Эта оценка может склонять лидеров сохранять доверие и уважение к сотрудникам или, наоборот, полагать, что с учётом плохой репутации им уже терять нечего. В данном месте Андрески ссылается на его книгу «Паразитизм и ниспровержение: случай Латинской Америки», в которой он проанализировал влияние указанных выше позиций на латиноамериканских политиков. Взаимоотношение меньшинства-большинства в значительной степени обусловлено общими убеждениями одной группы относительно другой, на которые могут влиять одновременно гласность или сокрытие фактов, предрассудки или ложь. Любой комментарий на тему указанных отношений вызывает всегда определённую реакцию со стороны обеих групп.

Другим примером практического значения убеждений Андрески считает теорию исторического заговора. Если искать заговорщика под любой кроватью, то мы будем иначе оценивать прошлые и актуальные события, чем тогда, когда полагаем, что любые подозрения на тему заговора есть веское доказательство паранойи. Вопрос о роли заговоров в политической жизни можно решать путём эмпирических исследований, не прибегая к суждениям на тему о моральной ценности заговоров. Однако почти любая дискуссия на чисто теоретическую (казалось бы) тему возбуждает эмоции, поскольку различные решения ведут к противоположным позициям в отношении текущих политических событий. Приписывание заговорам большого значения сразу создаёт проблему их поиска в данной точке пространства и момент времени. Наивные психологи распространяют убеждение, что поиск заговоров свидетельствует о паранойе, облегчая функционирование возможных заговорщиков. Тогда как пропаганда ложного убеждения о постоянном риске шпионажа и необходимости слежки за всем и вся соответствует интересам так называемых «органов безопасности».

В этом контексте Андрески описывает связь между разбродом умов и проблемой конформизма. Если в игру не входят низменные интересы, то определённые открытия могут приветствоваться или подвергаться критике лишь потому, что они подтверждают или противоречат распространённым представлениям, даже если такие представления популярны лишь по причине разброда умов, который ведёт к тому, что большинство людей ненавидит все, что

поддержку для убеждения (часто вполне оправданного с моральной точки зрения) в том, что у них воруют продукты их собственного труда. Задолго до Маркса многие мыслители (Сисмонди, Оуэн, Фурье, Прудон) осуждали плохое отношение к рабочим и эксплуатацию бедных богатыми, однако они делали это исключительно в моральных категориях, без приведения «научных» доказательств, и потому не могли опровергнуть «научный» тезис классической экономической теории: стоимость труда должна устанавливаться законом предложения и спроса. Ключевой принцип данного закона гласит: люди должны получать ровно столько, сколько смогут выторговать на свободном рынке труда. «Железный закон заработной платы» Риккардо будто бы доказал, что заработная плата рабочего никогда не может быть больше абсолютного минимума. Но этот закон помог богачам, не желающим делиться прибылью, отбросить угрызения совести, и породил среди рабочих убеждение в неизбежности собственной судьбы и бессмысленности борьбы со сложившимся положением вещей. Как хорошо известно, главная посылка Маркса звучала совсем иначе и обеспечила «научное» доказательство того, что несправедливая система должна неизбежно рухнуть. Чисто этическая проблема справедливого отношения к людям была заменена двумя псевдонаучными теориями: система Риккардо по определению отбрасывала вопрос об эксплуатации, а система Маркса стремилась доказать его вездесущность, выстраивая для этого цепь сомнительных дедукций и используя теорию стоимости классической экономики для доказательства тезиса: прибыли фабрикантов — это украденные у рабочих продукты.

может принудить их к новым переосмыслениям. Модная погоня за новинками ничего не меняет, поскольку сводится к банальным новинкам, которые не требуют напряжения ума. Такова причина чисто словесных инноваций.

Андрески показывает, что разброд в умах существует не только среди представителей социальных наук. Большинство представителей точных наук и техники тоже не хотят менять свою точку зрения и обычно отвергают открытия, которые противоречат их накопленному знанию. Между тем история науки доказала, что многие учёные враждебно относились к новым открытиям естественных наук, однако в настоящее время борьба с инновациями в данной сфере значительно затруднена вследствие запроса на них со стороны промышленности и армии. На почве точных наук польза от ложных теорий невелика, поскольку господствовать над природой можно лишь на основе истинного знания, тогда как людьми можно прекрасно манипулировать при помощи заклятий, индоктринации, целенаправленного распространения лжи. Более того, отношение к другим людям содержит значительно больший багаж чувств, чем отношение к предметам. Поэтому мы испытываем намного большую досаду, когда узнаем, что некое лицо или группа, в отношении которой мы питаем определённые чувства, не таковы, как казалось, чем когда мы вынуждены менять взгляды на темы материального мира. Даже когда в игру входит частная собственность, человек не будет столь решительно реагировать на критику его автомобиля, квартиры, лошади и собаки, как на критику жены, детей, родственников, профессии, нации.

Трудность проверки положений о человеческих связях открывает широкое поле для скрытых мотивов и гарантирует безнаказанность сознательным распространителям лжи. Политолог или экономист редко бывает вынужден признать, что он совершил ошибку, поскольку всегда можно найти аргумент в пользу его теории. Даже если те, кто выполнял его рекомендации или советы, попали в затруднительное положение. Ведь никогда не удастся доказать, что не было бы ещё хуже, если принять другую стратегию действий. Невозможно даже показать с полной несомненностью, что данные рекомендации были хорошо поняты и выполнены³. По причине отсутствия возможности доказать что бы то ни было советники не могут даже отбросить обвинений в том, что они сами не верят в то, что говорят, хотя такая ситуация нередко оказывалась истинной. Поэтому неудивительно желание людей быть сдержанными в таких вопросах.

Не исключено, что последний пример мало репрезентативен для проблем, стоящих перед социальными науками, поскольку немногие учёные занимаются столь трудными для решения и в то же время столь отягощёнными последствиями вопросами большой политики. Несмотря на это даже избегающие политических высказываний учёные имеют проблемы в отношениях с тоталитарными правительствами. В свободных странах, — иронизирует Андрески, — власть использует метод «Поменьше кнута, побольше морковки» в соответствии с поговоркой «Собака не лает, когда ест». Но даже без насилия со стороны власти стремление к популярности угрожает независимой мысли и способствует нездоровому конформизму. Понятие «ортодоксии» не всегда относится к рекомендациям официальной власти, она может базироваться и на постулатах оппозиции. С какой бы стороны не шли давления, у иссле-

³ Например, историки винят Чемберлена и Даладьё за подписание Мюнхенского договора с Гитлером, — пишет Андрески, — но кто может доказать, что другое поведение не принесло бы ещё худших результатов? Здесь можно лишь строить догадки. Более того, отсутствие возможностей проверки утверждений ставит под угрозу обвинения в невежестве, небрежности и злой воле каждого, кто высказывает любую оценку политики. В эпоху Маккарти из Государственного департамента было уволено несколько экспертов по делам Китая, поскольку они не советовали президенту Трумэну послать вооружённую помощь Чан Кайши; и они не могли никаким способом доказать, что их совет был правильным, поскольку для этого надо было бы доказать, что следствия альтернативного решения были бы ещё хуже, — что кажется сегодня более вероятным с учётом последующей войны во Вьетнаме и напряжённых отношений между Китаем и СССР.

дователя общества, который не злоупотребляет эвфемизмами и не избегает решительных высказываний, мало шансов на труд в священном покое по сравнению с его коллегами из области точных наук. Поскольку далеко не каждый стремится к интеллектуальной честности в бесконечной борьбе, постольку **большинство учёных, занятых социальными вопросами, склонны использовать такие методы и формулировать такие теории, которые рождают наименьшее число опасений вызвать неприязнь со стороны власти или большинства людей. В стремлении к полной безопасности некоторые учёные продвигаются в конформизме намного дальше, чем его нужно для спокойной жизни.**

Если послушать частные беседы таких учёных, то сразу станет ясно, что они прекрасно осознают и учитывают эти давления при планировании того, что написать, изучить и сказать. Но это следствие можно вывести из их неофициальных высказываний, а в публикациях и в публичных выступлениях с кафедры они даже не вспоминают, что нечто внетеоретическое может влиять на достоверность исследований общества или на возможность достижения объективности и безошибочности, отличающих точные науки.

На основе данной констатации Андрески описывает барьеры на пути социального познания. Склонность людей реагировать на разговоры о них ставит перед социальными науками три типа барьеров: 1. Методологической природы — речь идёт о проблеме проверки утверждений, которые могут влиять на описываемые и анализируемые события. 2. Давления на проведение исследований в определённых направлениях и публикации только некоторых результатов. Эти давления обусловлены учётом того, что то, что говорится, может повлиять на то, что случится, а также желанием «потрафить» власти и публике в целом, чтобы те слышали лишь высказывания, доставляющие им удовольствие. 3. Обусловленный действием указанных двух факторов хаос образует третий вид недостатков, вытекающих из безнаказанности, с которой можно встретиться в социальных науках, когда они **провозглашают ложь или занимаются скрытой пропагандой**.

С. Андрески формулирует несколько общих положений методологической природы о способе, с помощью которого надо учитывать феномен самоосуществляющихся и самоотрицающих прогнозов по отношению к процессу проверки гипотез. Во-первых, тот факт, что мёртвые не могут реагировать на то, что о них говорят, увеличивает ценность ретропрогнозов по сравнению с предсказанием будущих событий⁴. Более того, историки не обязаны заботиться о реакции со стороны изучаемых объектов, что даёт им намного большую свободу и позволяет руководствоваться в основном познавательными целями. Это объясняет, почему качество исторических работ значительно выше качества даже наиболее известных трудов из области социологии или политологии. Здесь Андрески ссылается на мнение известного британского историка Джеффри Эльтона: «Будущее угрожает, настоящее затрудняет; лишь мёртвое и завершённое прошлое разрешает беззаботное рассмотрение. Те, кто смотрит на него, уже его пережили, они являются его продуктом и победителями. Поэтому не удивительно, что люди интересуются историей» [Цит. по: Andreski 2002: 48].

Согласно Андрески, второй методологический принцип состоит в осознании того, что если во время проверки определённой теории события, на первый взгляд, подтверждают предыдущие предвидения и постулаты, то следует проанализировать влияние на события процесса формулировки и распространения данной теории. Это значит, что мы должны прежде всего поставить вопрос: знали ли действующие лица данного события о его тезисной формулировке и считали ли они ее истинной? В качестве примера Андрески рассматривает наибо-

⁴ Андрески переводит английский термин *retrodiction* как *ретропрогноз*. Данное понятие вытекает из дискуссии о сфере применимости сформулированного Карлом Поппером критерия верификации к теории биологической эволюции. Оно означает предсказание (т. е. прогноз) о нахождении ещё неизвестной информации о состоянии или будущих событиях, как это часто имеет место в палеонтологии и геологии.

лее удачное из всех предвидений Маркса — закон концентрации средств производства. Можно вполне обоснованно полагать, что его формулировка не влияла на его осуществление, поскольку проверенный исторический тренд, который описывает данная теория и который мы можем наблюдать по сей день, не мог быть вызван и поддерживаться путем формулировки и распространения тезисов Маркса. Ведь немногие крупные промышленники (а может, никто из них) обращали внимание на то, что говорил и писал Маркс, а если вообще о нем слышали, то наверняка они не были людьми, которые руководствуются абстрактными идеями. С другой стороны, верующие в идеи Маркса интеллектуалы и пролетарии не имели никакого влияния на решения, результатом которых был рост накопления капитала в руках финансистов и благодаря которым это предсказание реализовалось и реализуется по-прежнему.

По мнению Андрески, совсем иначе обстоит дело с тезисом Маркса о борьбе классов. Этот тезис разделил судьбу других самоосуществляющихся пророчеств (хотя был истиной в крайне узкой сфере), поскольку многие люди, ангажированные в борьбу за социализм или коммунизм, верили в теорию, которую эта борьба частично подтверждала. В действительности причинно-следственная связь здесь была ещё более сложной, поскольку другие группы или люди, знающие о данной теории, но не признающие ее истинной, открыто старались поставить ее под сомнение, разрабатывая реформы и проводя пропагандистские кампании, целью которых было изменение условий, потенциально ведущих к ее исполнению. По этой причине провозглашение теории вызвало одновременно ее самоосуществление и самоотрицание, и нельзя проверить, какая из указанных двух тенденций преобладала.

Феномен самоотрицания, — улыбается покойный профессор, — можно обнаружить во многих более простых ситуациях: если я тебе скажу, что в следующую ночь я тебя зарежу ножом, едва ты заснёшь, то моё предсказание потеряет всякую вероятность в момент, когда я тебе это скажу. «С учётом эффекта самоосуществления и самоотрицания единственным способом проверки любых гипотез в социальных науках есть удостоверение в том, что о них не знает никто из исследуемых людей. Лучше всего записать ее на бумаге и ожидать момента, когда она должна осуществиться, или установить в завещании, когда следует распечатать конверт. Счастье астрономов в том, что они не должны применять таких хитростей, чтобы узнать истинность своих предсказаний» [Andreski: 49].

Указанные проблемы имеют не только теоретическое, но и практическое значение. В дискуссии на тему об успешности политики антиинфляции, основанной на теории Кейнса, верно отмечалось, что она уже не действует, поскольку предприниматели сегодня уже не реагируют на изменение процентной нормы, как во времена Кейнса, зато они знают хорошо, что рост процентной нормы не является предвестником приближающейся рецессии, но рациональным действием со стороны правительства, которое будет преобразовано, едва только признаки действительной рецессии появятся на горизонте. Эффект самоосуществления и самоотрицания рассматривался также в связи с вопросами стратегии, особенно вопросом: действительно ли устрашает атомная угроза, и если да, то кого, как и когда? Если речь идёт о методологии социальных наук, то совершенно ясно, что если не учитывать данный фактор, то любые теории окажутся оторванными от действительности утверждениями, независимо от того, насколько рафинированные статистические техники они при этом используют.

Для аргументации указанного положения Андрески полагает, что падение коммунизма дало новый пример указанных связей. Падение советской империи произошло вследствие веры ее властителей в предсказание Ленина: «кто кого»? Сталин и его наследники без колебаний отступали от многих рекомендаций Ленина, но от этого предсказания не отступали никогда. В постоянной подготовке к войне они посвящали большую часть средств подчинённых им стран на вооружение и помощь врагам их врагов. Этот груз пробуждал недовольство

и неверие в идеологию даже среди правящей элиты, что подготовило условия распада. Предсказание «Кто кого»? осуществилось как самоподтверждающаяся причина, хотя не так, как надеялись ее сторонники.

Четвёртая глава работы Андрески называется «От массового производства к цензуре». Автор исходит из констатации: когда то или иное занятие становится профессией или способом заработка на жизнь, то движимые энтузиазмом любители отодвигаются в тень. На передний план выходят профессионалы, которые руководствуются естественным принципом товарного хозяйства: получить максимум за минимальную цену. Едва становится ясно, что на чем-то можно заработать деньги, главным критерием отбора становится рыночная стоимость, а не содержательные достоинства. Качество товара значимо лишь тогда, когда оно интересует клиентов, которые могут его оценить и готовы за него заплатить. **Только при таких условиях честность является наилучшей стратегией поведения.** Но успех рекламы показывает, насколько далеко мы от идеальной ситуации даже в сфере товаров повседневного употребления. Если продукты полезны для всех, то давление потребителей препятствует постоянному падению качества. Людей нетрудно обмануть в сложных вопросах, но они все же не станут покупать мыло, которое не моет, ножи и вилки, которые ломаются при первом употреблении. Тогда как в отношении продуктов, у которых нет строго определённых и очевидных целей, естественной границы от халтуры не существует, особенно если оценка зависит от индивидуальных вкусов и предпочтений, которыми легко манипулировать.

Техника массового производства порождает тенденцию приспособления качества продуктов к средним требованиям. Это не имеет значения и даже может быть полезно, если речь идёт о предметах повседневного употребления типа зонтиков, хозяйственных сумок, автомобилей. Но та же тенденция опустошает сферу культуры, поскольку лишь немногие люди в состоянии оценить достоинства произведений искусства или сложных научных теорий, тогда как намного большее число пользователей может оценить качество стиральной машины или автомобиля. Интеллектуальные способности отличаются нормальным распределением в соответствии с кривой Гаусса. Поэтому большинство людей не в состоянии даже понять (не говоря о создании) введение в научное знание. По этой причине научные публикации высокого уровня никогда не станут источником больших прибылей.

В прежние времена развитие чтения способствовало интеллектуальному прогрессу, поскольку по мере роста числа читателей возрастало число способных и образованных индивидов, заинтересованных непонятными для большинства книгами, которых не удалось бы опубликовать, если бы рынок читателей был меньшим. Например, на английском языке легче опубликовать без дотации книгу о византийской нотной грамоте, чем на финском. До определённого предела расширение рынка гарантирует большее разнообразие продуктов. Однако массовый книжный рынок, подобно другим отраслям производства, является фактором падения стандартов. Поскольку сверхприбыль всегда вытекает из продажи бестселлеров, издатели больше всего интересуются книгами среднего уровня. Какая может быть польза от вклада крупных сумм в продвижение автора, работы которого слишком трудны для среднего (и даже выше среднего) ума? Чем большая сумма денег входит в игру, тем сильнее тенденция сводить качество публикации к наименьшему общему знаменателю.

Андрески утверждает, что кинопромышленность — **лучшая иллюстрация негативной связи между расходами производства и качеством:** все дорогостоящие фильмы обычно являются низкопробными. Хотя можно назвать несколько актёров, финансовый успех которых связан с их неповторимыми личными достоинствами, большинство кинозвезд можно заменить сотнями и даже тысячами других без всякого ущерба для качества фильма. Астрономические гонорары актёров не свидетельствуют об их исключительности, а образуют часть рекламной кампании. Им платят столь большие деньги, чтобы импонировать публике,

которой кажется, что не мешает взглянуть на тех, кто получает такие суммы. Какой из тысячи одинаково способных кандидатов на кинозвезду будет выбран в конечном счёте, часто зависит от удачи, умения обратить на себя внимание, интриг и даже от качества сексуальных услуг, предоставляемых режиссёрам и продюсерам. А когда в образ актёра уже вложены большие деньги, он сразу получает имя — абсолютное преимущество в торгах с очередными режиссёрами, которое привлекает глупых зрителей. **Поведение большинства из них аналогично поведению собак Павлова.** Стоит их убедить, что некто забавен, они будут смеяться, едва кумир откроет рот, независимо от реального остроумия актёра. Этот вид собачьих рефлексов в последнее время укрепился благодаря использованию в телепрограммах так называемого смеха из банки, который воспроизводится из магнитофонной ленты в моменты, которые признаются смешными продюсерами программы. Толпы глазующих в телевизор зевак убеждены, что программа позабавила тысячи людей, что побуждает их к смеху. Потребность ссылаться на самые распространённые склонности и навыки вытекает из суммы расходов и объясняет вредное влияние телевидения на интеллектуальные и эстетические стандарты.

Почти то же самое относится к книгоиздательству. Лучший способ установить, чего читать не стоит, — обзор списков бестселлеров, качество которых падает по мере увеличения суммы инвестированных денег и количества использованных техник продвижения. Специалисты по рекламе особенно интересуют глупость, поскольку на ней легко заработать, манипулируя наименее критической частью потребителей, которую легко обмануть. Более того, поскольку на рекламной кампании быстрее всего можно заработать благодаря легковёрным людям, «рекламщики» (такое название Андрески предлагает для специалистов по рекламе) заинтересованы в продвижении глупости и пропаганде убеждения: нежелание подчиняться новейшим модам вытекает из невротических и антисоциальных тенденций. Тех, кто мыслит слишком много, СМИ называют «неприспособленными» и «яйцеголовыми». Наиболее желанным клиентом СМИ является жадный, конформистский и малообразованный сноб, которому никогда не надоест тратить деньги на пустяки. Тенденции массового издательского производства и рекламщиков оказывают также большое влияние на понижение качества научных работ вне сфер, в которых применение теории на практике (как в точных науках, связанных с техникой) требует поддержания высоких стандартов.

Андрески показывает, что техники рекламирования писателей, ориентированных на дешёвые сенсации и скандализирующих журналистов, используются (особенно в США) для распространения бездарных трудов в сфере социальных наук. Зачастую здесь рекламируются фразы и банальности как эпохальные открытия. При этом редакторы определяют, какие книги попадут к каким рецензентам, стремятся приобрести положительные оценки путём подарков, общих обедов, обещаний или угроз, распространяют сплетни об астрономических заработках сомнительных гениев (чтобы произвести впечатление на читателей, привыкших к оценке всего в финансовых категориях) и их связях с миром политики и бизнеса. «Главным стимулом подавления оригинальности, — констатирует Андрески, — является коммерческая потребность в публикациях, которые не требуют слишком большого напряжения ума и не стремятся опровергнуть распространённые предрассудки, но обладают привкусом сенсации. Именно из такого материала делаются бестселлеры» [Andreski: 54].

Некоторые издатели США соблазняют учёных обещаниями рекомендации влиятельных лиц на лучшую должность или помощи в получении гранта взамен за рекомендацию студентам того или иного учебника. С другой стороны, задавая студентам для чтения книгу, которая критикует влиятельных лиц, учёный стоит перед угрозой нерасположения при поиске нового места работы или получения гранта на исследования. Так обстояло дело до тех пор, пока власти американских университетов не стали объектом атаки «революционных» студентов и младших научных сотрудников. Разумеется, эти последние — с учётом отсутствия у

них рациональности и нетерпимости в целом — не лучше старых манипуляторов; однако все же столкновение двух противоположных идеологий освободило немного места для свободной мысли, чем решительное преобладание одной из них.

Андрески подчёркивает, что прогресс в тех сферах знания, которые являются лёгким полем для пропаганды, требует полной свободы обмена мыслями (идеями) между учёными, искренне преданными поискам истины. Но такие образуют меньшинство даже в науке. **По этой причине любая форма концентрации власти над созданием и распространением знания тормозит прогресс в научном понимании мира — независимо от того, будет ли такой надзор осуществлять политическая власть или коммерческие институты.**

Концентрация книгоиздательской промышленности неизбежно влечёт за собой нарастание конформизма творцов, не только потому, что ограничивает свободу действия писателей и конкуренцию между ними, но также потому, что ведёт к расширению бюрократии, которая всегда была фактором подавления неортодоксальных точек зрения. Маленькое независимое издательство может издавать все, что ему понравится, если только это не приведёт к банкротству. Тогда как в большой издательской фирме решение о публикации принимает комиссия или даже коллектив комиссий, в которых заняты признанные эксперты, которые любят правоверность, не говоря уже об их отрицательном отношении к любому сокрушению идиологов. Это особенно относится к издательствам как части концернов, которые руководствуются лишь прибылью и которых не интересует оригинальность подхода, воображение или полемическая ожесточённость публикуемых трудов. Поэтому не удивительно, что в сфере социальных наук список книг, опубликованных большими издательствами, отличается подавляющей монотонностью, а их качество падает по мере роста фирмы. Свободомыслящие учёные обязаны противодействовать тенденции к установлению господства на рынке нескольких больших издателей, рекомендуя студентам учебники, изданные малыми фирмами, а также призывая к отказу покупать все, что в массовом порядке продаётся на рынке.

Любой рынок, если он не контролируется монополистами, защищается перед давлением со стороны бюрократической машины, почти всегда склонной к внедрению ортодоксии. Среди большого числа читателей всегда найдутся такие, которые захотят прочесть что-то, хотя бы немного отличающегося от массива литературы, так что малые издательства могут иногда неплохо заработать, реализуя указанное желание. Если прибыль не имеет никакого значения и решения о том, что публиковать, принимаются исключительно в политической игре, никто не захочет рисковать и наталкиваться на нерасположение власти, печатая спорные или иконоборческие труды. Достаточно присмотреться к правительственным публикациям даже в наиболее либеральных странах или материалам, издаваемым различными ведомствами ООН — их стоит прочесть, если желаешь получить хотя бы немного сухих статистических данных или посмотреть, как выглядит продукт чрезмерной активности специалистов по пиару. Многие университетские издательства выполняют важную роль, публикуя слишком эзотерические труды, чтобы они могли приносить прибыль, но сомнительно, чтобы какой-либо из них в какой-либо степени был спорным или иконоборческим по отношению к текущим событиям. **Университеты вполне обоснованно могут полагать, что это не их задача, но кто-то должен ее выполнять, если мы не желаем, чтобы исчезла свобода мысли.** Большие фирмы заинтересованы в массовых тиражах и потому стремятся избегать спорности. Отсюда Андрески делает вывод: малые частные издательства — последний бастион свободы.

Доказательством того, что отсутствие давления со стороны рынка — сомнительное счастье, является множество так называемых научных журналов, которые содержатся на автоматически обновляемые библиотеками подписки, даже если их никто не читает. Отсутствие потребности заинтересовать читателей устраняет все барьеры перед банальностью и скукой в

публикуемых статьях. Правда, глубина и оригинальность мысли могут затруднить притяжение широкой публики, и наверняка менее успешны, чем выразительность и гладкость, хотя даже они требуют немного сообразительности и могут противодействовать скуке, которая скорее облегчает, чем затрудняет писание «научных» трудов в сфере социальных наук. Если книга не нравится специалистам и в то же время не настолько хороша, чтобы ее купили хотя бы две тысячи человек, то издатель, который не связан с академической средой, может ее опубликовать, чтобы заработать немного денег. Редактор научного журнала будет намного больше учитывать мнение клики, которая держит руль.

В заключение главы Андрески даёт характеристику процессу рецензирования научных трудов. Прежде всего следует помнить, что без достоверных доказательств не следует признавать, что рецензент всегда более прав, чем автор. В социальных науках не существует никаких общеобязательных критериев. Здесь одинаково вероятно то, что негативно оцениваемая книга является действительно плохой, как и то, что рецензент недостаточно компетентен, чтобы понять, о чем в ней идёт речь, что он слишком ленив для внимательного и проницательного чтения текста, или настолько бездарен, что сам не может ничего написать и разряжает фрустрацию, критикуя работы других, или же просто защищает интересы какой-либо клики. Указанные задачи можно реализовать тысячею различных способов. Среди них наиболее популярно недопущение к участию, используемое всегда, когда речь идёт о защите положения какой-либо группы VIP, поскольку слава и влияние являются всегда благами редкими и ограниченными, а претендентов на них всегда много. Даже если начинающий писатель никого не трогает, он может встретить плохой приём просто потому, что он талантлив, и потому подвергнут критике теми, кто желает сохранить свое высокое положение. С другой стороны, независимо от достоинств книги известных людей имеют больше шансов собрать множество положительных рецензий. Но и это не должно некритически приниматься за истину, если определённо не известно, что рецензент не хотел просто понравиться известному и влиятельному лицу. Не менее осторожно надо оценивать отрицательные рецензии, выходящие из-под пера того, кто высказывается на аналогичную тему. Не менее подозрительны оценки, которые продвигаются близкими автору кругами, поскольку одной из наиболее частых стратегий самопровожения является тихий и скрытый обмен преклонения. Необходимо также помнить, что излишняя подозрительность не менее ошибочна, чем легковерие: взаимное признание может иметь источник в действительном совпадении взглядов. Но в сфере, переполненной шарлатанами, нельзя исключать тихий сговор, который позволяет обеим сторонам избежать невыгодного и неудобного самопрославления. Такой маневр часто имеет целью принятие или удержание данной группой власти над разделом денег. Исследование махинаций в академическом мире с помощью метода, который использовал Льюис Намье в анализе мира английской политики XVIII века, могло бы быть интересным предприятием (хотя трудно получить на это деньги).

На основе указанных рассуждений Андрески формулирует методологический вывод: «достоверность публикаций в сфере социальных наук можно верно оценить лишь тогда, когда применяются критерии, которые используются историками для определения достоверности источников, оценивая враждебность, лояльность и интересы автора» [Andreski: 57].

Макаренко В.П. б/г. *Станислав Андрески: исходные посылки социологии незнания* (в печати).

Andreski S. 2002. *Czarnoksiestwo w naukach społecznych*. — Warszawa: Oficyna naukowa.