

МЕТОДЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В.Г. Ледяев, О.М. Ледяева

РЕПУТАЦИОННЫЙ МЕТОД В ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ВЛАСТИ В ГОРОДСКИХ ОБЩНОСТЯХ*

Статья посвящена репутационному методу в изучении власти. В процессе анализа метода рассматриваются его методологические, теоретические и концептуальные основания, эвристический потенциал, валидность и надежность, проблемы и трудности в применении, возможности совершенствования. Дается сравнение репутационного метода с позиционным и решенческим методами и приводятся основные аргументы, используемые в полемике вокруг методов изучения власти в городских общностях. Автор приходит к заключению, что репутационная техника может и должна применяться в эмпирических исследованиях власти в российских городских общностях и в обществе в целом в комбинации с другими методами.

Многочисленные исследования российской политической элиты, проводящиеся с начала 1990-х гг., существенно актуализировали изучение соответствующего мирового опыта. В этом контексте наибольший интерес представляет оценка используемых методов, их эвристического потенциала, недостатков и возможностей применения в специфических российских условиях.

В исследовании власти обычно выделяется три основных метода — позиционный (positional) метод (в качестве субъекта власти рассматриваются люди, занимающие определенные статусные позиции в формальной социальной иерархии), решенческий (decisional) метод (субъектами политической власти считаются те, кто оказывает наибольшее влияние на процесс принятия политических решений) и репутационный (reputational) метод (субъекты власти определяются по их репутации, т.е. по субъективному мнению людей об их возможностях влиять на политику).

* Работа поддержана грантом Министерства образования РФ, № Г00-1.4-7.

ческие процессы в общности) — которые в тех или иных вариациях и сочетаниях используются для выявления тех, кто обладает политической властью. При этом продолжается полемика относительно выбора оптимальной исследовательской стратегии и способов ее реализации.

Репутационный метод вызвал, пожалуй, наибольшие дискуссии, которые начались после выхода в свет книги американского социолога Флойда Хантера «Структура власти в общности» [1], где метод получил наиболее полное обоснование и практическое применение*. Исследование Хантера состояло из нескольких этапов, каждый последующий этап «проверял» результаты предыдущего. На первом этапе было подготовлено 4 списка, включавших 175 «лидеров» городской общности Атланты. Списки составлялись на основании формальных позиций, которые эти лидеры занимали в политике, бизнесе, в гражданских и общественных организациях; также учитывалась и их «репутация» в глазах тех, кто участвовал в подготовке данных списков (руководители соответствующих политических, экономических, гражданских и общественных организаций). На втором этапе определялась панель из 14 «экспертов», которые представляли различные социальные группы. Далее «эксперты» называли по 10 наиболее влиятельных людей в Атланте из каждого списка (в порядке убывания), и количество лидеров сократилось до 40 человек. Таким образом, определение группы наиболее влиятельных людей в городе опиралось на репутацию этих людей в глазах экспертов**.

Далее эти 40 человек были проинтервьюированы (наиболее основательно — 27 человек, обладавших самой высокой репутацией). Вопросы интервью были направлены на дальнейшее ранжирование лидеров в соответствии с их влиянием в общности, на выявление формальных и неформальных связей между ними и участия каждого в инициации и «проталкивании» важных для городской общности политических решений.

Аналогичные схемы позднее использовались многими исследователями (У.Д'Антонио, Ч. Бондин, Э. Гэмсон, Д. Клеелланд, И. Луман, Д. Миллер, Ф. Тронстейн и Т. Кристенсен, Дж. Уолтон, А. Фанелли, У. Форм, Р. Шульце и др.) — как на уровне городской общности, так и на национальном уровне***. При этом отдельные аспекты метода варьировались. В частности, использовались одноэтапная и двухэтапная процедуры. В первом случае группу информантов сразу просят назвать наи-

* Хантер впервые использовал данный метод в исследовании распределения власти в городской общности. До Хантера метод использовался лишь для изучения социального статуса отдельных групп [2; 3].

** Сам Хантер в беседе с У. Домхоффом образно сравнил репутационный метод с ситуацией, где оказавшийся в незнакомом племени человек просит отвести его к вождям [4, р. 10].

*** Первым, кто применил репутационную технику для выявления состава правящей элиты США, оказался Ф. Хантер. Он начал с выделения 1093 национальных ассоциаций, из которых эксперты отобрали 106 наиболее влиятельных. Далее в определенной последовательности опрашивались лидеры этих ассоциаций, окружные секретари всех крупных городов и названные ими репутационные лидеры. Кроме этого были проведены углубленные исследования процесса формирования политики в двух южных штатах, несколько исследований власти в городских общностях, исследование развития городского строительства и др. [5]. В 1970-е гг. Хантер повторил исследование власти в Атланте, используя фактически тот же вариант репутационного метода [6]. В концептуальном плане результаты всех трех исследований оказались по сути идентичными, подтверждающими основные постулаты элитистской парадигмы.

более влиятельных людей в городской общности; при двухэтапной процедуре вначале готовится список потенциальных лидеров, который предлагается информантам (см.: [7, pp. 430–438]). Кроме того, в ряде исследований использовалась «техника снежного кома»: попавшие в списки лидеров, в свою очередь, использовались как информанты. В этом качестве в разных исследованиях выступали и руководители общественных организаций, и активисты, и признанные в городской общности эксперты, и группы случайных людей, и их комбинация. Заметно различались и формулировки «репутационных» вопросов. В некоторых исследованиях предлагалась сразу целая серия из нескольких вопросов; варьировалось и число лидеров, которое предлагалось назвать (см.: [8, pp. 194–195]). В финальных списках фигурировали либо те, кто получил наибольшее количество номинаций, либо все лидеры, чьи показатели превысили определенный уровень.

Несмотря на обилие сомнений в его научной обоснованности и надежности, метод стал весьма популярным среди исследователей власти и широко использовался в изучении небольших и средних общностей, где принятие решений сконцентрировано в легко определяемой группе. Это связано, как указывают многие эксперты, прежде всего с его относительной простотой и возможностью воспроизводства в различных контекстах, поскольку его процедура предельно ясна* [4, pp. 10–11; 9, pp. 390–401; 10, pp. 817–830; 11, p. 75]. Репутационная техника операциональна, экономична, дает возможность широко использовать различные количественные показатели и достаточно надежна**. При этом метод позволяет концентрироваться непосредственно на изучении власти и ее распределении в общности без необходимости глубоко вникать в другие аспекты жизни городской общности, не имеющие прямого отношения к цели исследования***.

Кроме того, несмотря на недостатки, репутационный метод имеет ряд преимуществ над позиционным и решенческим методами и позволяет увидеть те аспекты социальной реальности, которые в ином случае оказались бы, вероятно, вне поля зрения исследователей. Феномен власти столь сложен, и, в определенном смысле, труднодоступен, что вряд ли его можно адекватно охарактеризовать только с помощью набора непосредственных индикаторов. Предполагается, что опрашиваемые эксперты и сами участники политического процесса могут дать более точную оценку распределения власти в общности, чем исследователь, работающий с определенной совокупностью эмпирических фактов. Главное, репутационный метод позволяет, как считают его сторонники, учесть скрытые факторы и механизмы власти и лидерства, известные только самим участникам. Достоинством репутационного метода является то, что он может указать на тех людей, которые действуют «за

* В этой связи Р. Волфинджер остроумно сравнил репутационный метод с полуфабрикатом, который хотя и не обладает хорошими вкусовыми качествами, но зато легок в приготовлении [12, p. 843].

** В качестве примера надежности репутационной техники У. Домхофф [13, pp. 68–69] называет очень большой процент совпадения репутационных лидеров, выявленных в двух разных исследованиях в Атланте [1; 14]. Кент Дженнингс обнаружил, что спустя несколько лет после исследования Хантера большинство (23 из 27) обладателей высших институциональных позиций в Атланте, включенных в хантеровский список, оказались и в списке наиболее влиятельных людей, выявленных в его собственном исследовании [14, p. 156].

*** Именно поэтому исследование Хантера стало фактически началом исследования власти как самостоятельной проблемы.

сценой» и не обладают соответствующей формальной позицией и/или не всегда оказываются в списке тех, кто принимает решения. При этом их появление на репутационной шкале направляет внимание исследователей на выяснение причин, почему люди, которые оцениваются наиболее значимыми членами общности как обладающие властью, не показывают свою власть открыто и почему многие важнейшие вопросы решаются отнюдь не в собственно политических организациях при отсутствии сколь-либо легитимных механизмов репрезентации*.

Наконец, хотя репутационный метод подвергается критике за то, что он позволяет обнаружить не «реальную власть», а лишь ассоциирующиеся с ней факторы (репутация, имидж, ресурсы) [16, pp. 233–241; 17; 18, pp. 168–169], понятие власти в нем, в определенном смысле, более соответствует (по сравнению с решенческим методом) объяснению власти как диспозиции, потенциала, которое доминирует в концептуальном анализе власти [19, pp. 67–101; 20]. В отличие от решенческого метода, где власть фактически рассматривается как определенный вид влияния (действия), в репутационном методе акцент в большей степени сделан на властных возможностях субъекта, на том, что может сделать субъект власти в данных условиях. Таким образом, власть не сводится к уже имеющему (имевшему) место влиянию, а выражает то, что может произойти при определенных условиях. Тем самым данное понятие занимает особое место в концептуальной структуре, отличное от тех аспектов социальной реальности, которые обозначаются понятием «влияние».

Базовая идея метода и одновременно его эпистемологическое основание состоит в том, что наличие у субъекта власти соответствующей репутации является надежным показателем власти, по которому можно судить о структуре власти в общности. Исследователь относит к властвующим тех, кого таковыми считают опрошенные им респонденты. Именно этот момент вызывает наибольшие споры и критику со стороны оппонентов. Действительно, репутационный метод строится на субъективных мнениях людей, а не на исследовании конкретных форм и проявлений власти. В этом отношении решенческий метод представляется более «научным», поскольку объектом изучения выступает непосредственно процесс принятия решений, то есть осуществление власти.

Насколько субъективные мнения людей, в том числе экспертов и непосредственных участников процесса формирования и осуществления политической власти, в состоянии воссоздать реальную картину властных отношений в общности? Многие исследователи относятся к этому весьма скептически. Во-первых, изучение политических явлений на основе субъективных мнений неизбежно усиливает влияние персональных предпочтений и установок. В случае репутационного метода в результатах исследования отражаются не только ценности самого исследователя, но

* Позиционный и решенческий методы часто «не замечают» некоторых тонких манифестаций власти в ситуациях, когда индивиды с большими ресурсами играют скрытые роли в механизме принятия решений или действуют через своих подручных (которые, согласно решенческому методу, оказываются «реально» властвующими). На это, в частности, указал Р. Престус, использовавший репутационный метод в своем исследовании в комбинации с решенческим: именно с помощью репутационного метода он обнаружил, что решенческий метод иногда заметно гипертрофировал власть отдельных субъектов [15, pp. 59–60]. По сравнению с репутационным методом, решенческий и, особенно, позиционный методы более ориентированы на формальные и непосредственно наблюдаемые проявления властвования.

и предпочтения респондентов [21, р. 30]. При этом выбор панели экспертов уже сам по себе рефлексивен изначально: мнение исследователя о том, где находится власть [22, р. 639].

Во-вторых, сами респонденты, оценивающие власть тех или иных лидеров, должны иметь достаточно четкие представления о том, что есть власть и по каким параметрам ее следует определять. При этом их позиции должны быть максимально синхронными и не расходиться с позицией исследователя, иначе совокупные количественные показатели власти тех или иных персон окажутся изначально неадекватными. Р. Волфинджер, являющийся наиболее жестким оппонентом репутационного подхода, считает, что мнения респондентов не могут быть надежным источником информации [23, pp. 218–229]. Он ссылается на ряд исследований, в которых отмечались многочисленные случаи слабой информированности о политическом процессе в городских общностях даже среди непосредственных его участников. В частности, исследование Р. Даля в Нью Хэйвене показало, что целый ряд известных в городе граждан не смогли назвать каких-либо других людей, активно участвующих в принятии политических решений [24, pp. 78–79]. Проинтервьюировав 500 политиков, А. Херд заключил, что полученная от них информация, выходящая за пределы их личного опыта, была для исследователей малополезной [25, р. 896]. Дж. Да Паломбара, опросивший ряд чиновников, политических и гражданских лидеров в Италии, отметил, что респонденты легко меняют свои оценки чьей-либо власти, если интервьюер пытается углубить их изначальные ответы; они плохо ранжируют власть различных групп интересов и затрудняются объяснить, что есть власть [26, pp. 39–41]. Р. Даль в принципе поставил под сомнение саму возможность оценить экспертное знание информантов: «Может ли исследователь быть уверенным, что в группе представлены эксперты, пока он сам не протестировал их экспертные знания? Но он не может протестировать их экспертное знание, если сам не знает ответов на интересующие его вопросы. Получается замкнутый круг» [27, р. 85].

Проблема усугубляется тем, что формулировки базового «репутационного» вопроса нередко допускают различные толкования. Например, ряд исследователей использовали варианты следующего вопроса: «Если бы имелся проект, по которому должна принять решение группа лидеров — лидеров, которым могли бы доверять практически все члены городской общности — то каких десять человек из предложенных сорока Вы бы выбрали?» Как отмечает Волфинджер, в этой формулировке «фактически содержится несколько довольно разных вопросов — о популярности лидеров, о готовности людей подчиниться им, о желании лидеров служить интересам общности». То же самое относится и к хантеровской формулировке: «Кто является "самым большим" человеком в городе?» [23, р. 221].

В результате респонденты нередко путают статус и власть, которые не всегда однозначно коррелируют между собой: люди, обладающие высоким социальным статусом, могут быть политически пассивны. Респонденты указывают на тех, кто лишь считается обладающим властью, т.е. имеет соответствующий имидж, который не обязательно соответствует в действительности [11, р. 76; 18, р. 169; 28, р. 680]. Следствием этого, как отмечают критики, являются относительно низкие показатели лидеров рабочих, местных политиков и муниципальных чиновников, поскольку у них более низкий статус, чем у бизнесменов и лидеров благотворитель-

ных организаций [23, р. 222]. В то же время, репутационный метод неизбежно «пропускает» тех, кто не обладает высокой репутацией, но активно влияет на принятие решений [28, р. 680]. Эмпирически протестировать эту критику непросто, и результаты оказываются весьма противоречивыми [11, р. 76]. Одним из способов является сравнение данных, полученных разными методами. Однако в разных исследованиях степень совпадения результатов оказалась различной*.

В-третьих, наиболее уязвимым моментом всей репутационной техники является невозможность четко очертить сферу власти тех или иных политических лидеров. Люди могут быть одинаково влиятельными, но в разных сферах; некоторые очень влиятельны, но только в отношении ограниченного набора проблем. В этом смысле решенческий метод имеет безусловное преимущество, поскольку дает возможность сравнивать власть разных людей в одной сфере, а также сопоставлять сферы их власти**.

Большинство репутационных исследователей не конкретизирует ареал власти, подразумевая, что власть лидера одинакова во всех сферах. Хантер считал «очевидным, что власть есть относительно постоянный фактор в социальных отношениях, а политические действия — переменные» ([1, р. 6], исключая возможность того, что власть может варьироваться в зависимости от сферы ее применения [35,

* Степень совпадения данных, полученных различными методами (в исследованиях, где применялась комбинация методов), варьируется. Например, у У. Д'Антонио и У. Форма 71–93% людей, участвовавших в важных решениях в городской общности в г. Эль Пасо, оказались и в списках репутационных лидеров [29]; у Р. Престуса (Ривервдэйл и Эджвуд) этот показатель составил 50–66% [15, pp. 421–426], тогда как у Л. Фримэна (Сиракузы) — всего 39% [30, pp. 791–798], а в некоторых других исследованиях еще меньше (см.: [11, р. 80]). Относительно того, насколько метод исследования предопределяет его результаты, мнения исследователей также расходятся. Дж. Уолтон, проанализировавший данные 41 эмпирического исследования, пришел к выводу, что результаты комбинированных исследований существенно отличаются от чисто репутационных [7, pp. 430–438]. Ч. Кадушин [31, pp. 685–699], У. Домхофф [32, pp. 121–150], Р. Фридланд [33, pp. 28–29] и др., напротив, считают, что влияние метода на результаты исследования не следует преувеличивать. По мнению Х. Эрлиха, если бы различия в результатах касались только списка лидеров, это не было бы сколь-нибудь серьезной проблемой. Однако поскольку они становятся основой для последующих утверждений о структуре власти в городских общностях, методологический момент приобретает особую значимость. Там, где утверждения о характере распределения власти базировались исключительно на репутационном методе, результаты, как считает Эрлих, систематически оказывались тенденциозными (biased), обычно обнаруживая монолитную (элитистскую) структуру политической власти в городских общностях [34, pp. 231–232].

** Следует однако отметить, что Хантер и его последователи отнюдь не делали автоматических выводов из результатов использования репутационного метода. Как подчеркнул Т. Кларк, критики нередко не замечали различия между техническими процедурами и последующей интерпретацией результатов. Исследователь, просивший экспертов назвать группу наиболее влиятельных людей в городской общности, совсем не обязательно считал лиц, попавших в итоговый список, «правлящей элитой» [11, р. 77]. Можно считать, что в данном списке указаны лица, которые воспринимаются как наиболее влиятельные панелью экспертов (с такой интерпретацией согласятся по сути все критики). Другая интерпретация состоит в том, что результаты показывают распределение потенциального влияния, или власти, в отличие от осуществляемого влияния, фиксируемого с помощью проблемного метода. В соответствии с этой интерпретацией, результаты репутационного метода аналитически тождественны распределению ресурсов власти в общности. При данной интерпретации различие между властью (потенциалом) и влиянием (реализацией потенциала) оказывается весьма существенными. Наибольшие вопросы, сомнения и возражения критиков фактически вызывает только интерпретация репутационных результатов в качестве показателей актуального влияния (осуществления власти) в городской общности.

pp. 163–164; 36]). Некоторые исследователи (Ф. Хантер, Р. Шульце и Л. Бламберг, Д. Миллер, и др.) указывают, что их интересует лишь «общая категория лидерства в общности» [37, р. 292], а не конкретные возможности людей в отдельных сферах. Хотя интенция исследователей понятна, в строгом смысле вряд ли можно говорить об «общей власти», не конкретизируя ее сферу*.

Данный недостаток усугубляет уже отмеченную выше проблему адекватной оценки респондентами властных возможностей лидеров. Исследователь, пишет Вольфинджер, «не может быть уверен в том, что респондент не осуществляет ранжирование лидеров в определенной сфере; это может привести к тому, что лидер получает общий высокий рейтинг, поскольку он считается очень влиятельным в решении определенной проблемы, которая может быть очень важной либо для общности, либо для респондента» [23, р. 220; 41, р. 232].

В-четвертых, метод подвергся критике за то, что он изначально предполагает наличие определенной группы людей (властвующей элиты). Многие исследователи подчеркнули, что Хантер с самого начала принял как данность, что структура власти в Аланте имеет элитистский характер, и далее лишь стремился подтвердить это [1, р. 6], тем самым фактически исключая возможность, что власть может различаться в различных сферах и аспектах [35, pp. 163–164]. Если респондентов спрашивают о том, кто входит в правящую элиту, то подразумевается, что она есть, то есть элитистское видение отчасти задается концептуально. Между тем, как справедливо считают Р. Даль, Э. Бэнфилд и другие исследователи [11, р. 75; 42, pp. 463–469; 43, р. 272], вопрос о наличии политической элиты должен оставаться открытым для эмпирического исследования. Р. Даль и Н. Полсби неоднократно подчеркивали, что Хантер заложил в свою модель слишком много изначальных утверждений о распределении власти в Атланте. Они указывали, что вместо вопроса, содержащего скрытое утверждение о наличии в городе правящей элиты, следовало бы спрашивать респондентов: «Имеет ли кто-то власть в данной сфере?» [17, р. 113].

Кроме того, априорное определение количества лидеров уже несет в себе скрытое утверждение о распределении власти. Почему респонденты должны выбрать именно сорок лидеров, а не десять и не сто? Как распределять лидеров по спискам, если они проходят сразу по нескольким номинациям? Количество лидеров в этом случае зависит от критериев, которыми руководствуется исследователь. Что отличает «высших» лидеров от «не-высших»? Если критерии высокие, то это может оставить вне репутационного списка значительное количество тех, кто оказывает существенное влияние на политическую жизнь в общности. Если же критерии низкие, то в этом случае неизбежно растворение лидеров среди не-лидеров [17, pp. 49–

* Некоторые исследователи тем не менее считают возможным говорить об «общем лидерстве», имея в виду наличие в общности группы лиц, влиятельных сразу в нескольких важных сферах общественной жизни, ссылаясь на исследования, где респондентов просили указать лидеров в различных сферах [38, pp. 261–262]. Несколько в другом ракурсе пытается рассматривать эту проблему Т. Дай. Он подчеркивает, что вопрос об общей власти направляет внимание респондентов на наиболее важные проблемы в жизни городской общности, к которым, по мнению Дая, относятся вопросы экономического развития города. При этом Дай ссылается на П. Петерсона, который также считает, что хантеровская формулировка заставляет респондентов думать прежде всего о политике в области экономического развития [39, р. 140]. Именно в данной формулировке, заключает Дай, репутации действительно коррелируют с реальностью [40, pp. 40–41].

50; 23, pp. 226–227]. При этом важный вопрос о различении между реальными лидерами и теми, кто составляет второй эшелон политического управления, оказывается зависимым от произвольного выбора исследователя [11, p. 75]. В любом случае, количество лидеров в общности оказывается заданным изначально, а не определено эмпирически. Если же исследователь не указывает количества лидеров, которое должен выбрать респондент, то в этом случае он просто переадресует решение проблемы самим респондентам. При этом оказывается невозможным сопоставить масштаб власти различных лидеров и даже реконструировать стандарты, с помощью которых оперировали эксперты. И в целом невозможно подтвердить или опровергнуть то, что именно названные респондентами люди составляют политическую элиту общности [17, pp. 49–50]. Естественно, неопределенность числа лидеров и числовая вариативность существенно затрудняют и сравнение результатов, полученных в разных исследованиях.

Наконец, хотя власть и является потенциалом, способностью, о ее наличии можно говорить лишь в том случае, если индивиды и группы уже включены в политический процесс или имеют установку на участие. В ином случае их потенциал останется вне политического пространства и может никак не повлиять на решение важных социальных проблем. По мнению плюралистов, о власти можно говорить лишь тогда, когда субъект участвует в принятии политических решений. Если же он пассивен, то его нельзя считать субъектом власти. Сама же по себе репутация, по их мнению, еще не означает активного участия и потому не является адекватным показателем власти.

Этот момент является весьма существенным и поэтому подвергался эмпирическому тестированию в ряде исследований. Результаты, как уже отмечалось, оказались довольно противоречивыми. Например, А. Вилдавски пришел к выводу, что репутация является «любопытным сочетанием реальности и мифа, догадки и знания, действия и позиции, наблюдения и предположения» [44, p. 319]. Хотя он и не уточнил, каково соотношение между этими составляющими, судя по его исследованию, репутация приблизительно в равной мере основывается на реальности и мифе: около половины лиц, отобранных с помощью репутационной процедуры, активно участвует в решении важных для городской общности проблем; другая половина обладает лишь репутацией (соответственно 22 и 21 человек). При этом Вилдавски указал, что многие участвующие в принятии решений (еще 86 человек) оказались вне репутационного списка (см. [44, pp. 303–319]).*

Сомнения в обоснованности метода сопровождалась и сомнениями в его полезности. Метод, как считают критики, не объясняет причин неравномерного распре-

* Данные, приведенные Вилдавски, можно однако интерпретировать и несколько в ином ключе. В своих комментариях, касающихся валидности репутационного метода, П. Петерсон указал на необходимость учета количества тех, кто не имеет ни репутации, ни реального влияния на принятие решений. В таком случае соотношение между репутацией и реальностью выглядит совершенно иначе. В исследовании Вилдавски коэффициент соответствия оказывается равным 0.95 (в г. Оберлин, где проводилось исследование, проживало около трех с половиной тысяч взрослого населения, не имевшего никакой репутации), что, как считает Петерсон, позволяет рассматривать два явления как практически совпадающие [39, p. 139]. Сам Петерсон считает, что репутация не возникает без определенных оснований. Обладающий репутацией может и не достигнуть своих целей в каждой конкретной политической ситуации, но маловероятно, чтобы его репутация сохранилась длительное время при отсутствии какого-то реального политического влияния [39, p. 138].

ления власти, а лишь называет ведущих участников политического процесса, что, по их мнению, имеет для исследователя весьма ограниченную значимость. Классификация лидеров по демографическим признакам не является описанием политической системы города, поскольку она не показывает отношений между ними, не раскрывает, являются ли они противниками или союзниками. Для доказательства существования политической элиты необходимо не только продемонстрировать неравное распределение власти, но и показать, что наиболее влиятельные люди действительно объединены между собой и действуют вместе, а не находятся в оппозиции друг к другу. Иначе это просто группа лидеров, а не правящая элита [23, p. 227]*. При этом репутационный метод не рассматривает субъектов власти в более широком экономическом, социальном и политическом контексте и поэтому «мы не знаем, почему они властвуют» [22; p. 639].

Необходимость преодоления (или, по крайней мере, минимизации) указанных недостатков и проблем побудила многих исследователей внести некоторые коррективы и усовершенствования в репутационную технику. Например, в ряде исследований был испробован т.н. «проблемно-специфический репутационный подход», отличавшийся от классического репутационного подхода тем, что респондентов просили ранжировать людей по их власти в определенных сферах (см. [11, pp. 77—78; 45, p. 471; 46, p. 89]). Информанты не только называли и ранжировали лидеров, но и указывали проблемные сферы, в которых они активны.

Также предпринимались попытки более точно сформулировать «репутационные вопросы» и усовершенствовать метод путем уточнения концептуального аппарата. Например, Ч. Бонджин обратил внимание на недостаточную четкость понятия «лидер общности» и предложил типологию лидерства**, позволяющую снять некоторые трудности, имевшие место в традиционном репутационном подходе (в том числе разграничение между властью и статусом) и дать более комплексную и потому более адекватную картину лидерства в городской общности. Он отметил, что традиционный репутационный подход может и не выявить тех лидеров, которые не обладают высоким классовым или социальным статусом. Поэтому необходим дополнительный шаг — сравнение лидеров и не-лидеров и включение предложенной им классификации лидеров в структуру исследования [28]. На целесообразность выделения различных типов лидеров при изучении власти указали и другие авторы, что нашло отражение в эмпирических исследованиях [30; 47; 48].

Учет различных концептуальных нюансов и вариативности Механизмов власти и лидерства был осуществлен и в исследовании Ф. Тронстайна и Т. Кристенсена. Экспертам было предложено составить отдельные списки тех, кто (а) обладает наибольшей властью, (б) кто осуществляет наибольшую власть, (в) кто является наи-

* Думается, однако, что здесь критики несколько преувеличивают. Как отмечал Ч. Бонджин, «техника снежного кома» позволяет выделить не просто совокупность лидеров, а группу, учитывая характер лидерских предпочтений относительно друг друга и частоту взаимного выбора [28, p. 279]. Уже у Хантера мы видим попытку протестировать степень взаимосвязи репутационных лидеров, для чего он дополнительно использовал социометрическую технику.

** Он выделил три типа лидеров: «видимые лидеры» (их роль хорошо видна и известна в общности), «скрытые лидеры» (они обладают наибольшим влиянием среди элиты) и «символические лидеры» (имеют высокую репутацию, но меньшее влияние по сравнению с двумя предыдущими категориями лидеров) [28].

более влиятельным человеком в городе и (г) кто является высшим лидером в городской общности. Ранжируя и специфицируя влияние лидеров на процесс принятия решений, эксперты выделяли десятки «наиболее эффективных» лидеров с точки зрения (а) выполнения проектов (б) инициации проектов и (в) блокирования проектов. Они также назвали тех лидеров, чей рейтинг, с их точки зрения, завышен, занижен, кому больше доверяют, кто не пользуется доверием.

Некоторые другие проблемы и трудности репутационного метода также могут быть в той или иной степени сглажены. В частности, субъективность и произвольность в определении числа лидеров в общности снижается путем использования тестов на статистическую значимость (например, ограничения списка лидеров теми лицами, которые набрали существенно большее количество голосов по сравнению с другими), выявлением кластеров или, наоборот, разрывов в количественных показателях лидеров, а также путем сопоставления показателей, полученных лидерами от информантов, с их собственными оценками [49, pp. 205–206]. Кроме того, в исследованиях более позднего времени больше внимания обращалось на роль социальной структуры и различных организаций, связей между ними и индивидуальными субъектами власти [50, pp. 78–79].

Другим направлением совершенствования метода стало стремление использовать репутационный метод лишь в качестве интродукции, первого этапа в исследовании распределения власти в городской общности, комбинируя его с другими методами. В этом качестве репутационный метод указывает исследователю лишь определенные ориентиры, имена людей, которые могут дать необходимую информацию о политической системе с целью ее последующего изучения. С такой постановкой согласятся критики метода, выступающие против его использования в качестве самодостаточного [23, p. 219].

Однако сторонники метода обычно не возражают против необходимости (или, по крайней мере, желательности) использования в исследовании различных методик. Большинство исследователей, по мнению У. Дантонио, Х. Эрлиха и Е. Эриксона, сочетают репутационный подход с другими методами, в частности с решением [51, pp. 850–851]. Уже у Хантера достаточно много внимания уделялось анализу конкретных проблем, связанных с принятием важных решений в Атланта. Впоследствии, особенно после исследований Р. Престуса [15] и Р. Эггера, Д. - Голдрйха и Б. Свенссона [47], идея о целесообразности строить исследование на сочетании методов фактически стала общепринятой [8, p. 200; 18, p. 134; 52, p. 137].

Смысл использования одновременно нескольких исследовательских методов состоит в том, что каждый метод обращен к отдельным аспектам социальной реальности. В частности, репутационный метод в большей степени показывает потенциальные ресурсы и помогает обнаруживать частные (непубличные) механизмы властвования и поэтому его сочетание с проблемным и позиционным методами позволяет рассмотреть власть в более широком ракурсе. Кроме того, использование методов естественно повышает надежность полученных данных и, соответственно, выводов. Р. Престус, который одним из первых использовал комбинацию методов в эмпирическом исследовании власти, считал их «взаимоподдерживающими» и тестирующими валидность друг друга [15].

Как видно из приведенных выше ссылок, основные дебаты по поводу достоинств и недостатков репутационного метода развернулись в конце 1950-х — начале 1960-х гг. Но основные оценки метода, сделанные в то время, по существу сохраняются и спустя несколько десятилетий. Однако в последние годы ряд исследователей посчитали традиционную критику репутационного метода несколько преувеличенной и даже ошибочной, заявив о необходимости его «реабилитации». К этому, в частности, призывают К. Доудинг и его коллеги, анализирующие проблемы власти в русле теории рационального выбора [53; 54]. Они отмечают, что в настоящее время во многих известных работах по теории рационального выбора «репутации» определяются как ключевые ресурсы власти, которыми обладают акторы во взаимодействии с другими акторами. Репутация является центральным понятием в современной теории сделок (*bargaining theory*), в объяснении власти и действий больших компаний и стандартной переменной в экономическом подходе. В теории рационального выбора подчеркивается важность формирования соответствующей репутации актора для поддержания устойчивости его положения в конфликтных ситуациях, при возникновении угроз или предложений со стороны других акторов, а также для расширения возможностей кооперации. Поэтому хантеровская концепция репутации не только обнаруживает то, что думают люди о ресурсах власти, которыми обладают определенные индивиды, но и сама является источником власти этих индивидов [53, p. 273].

Доудинг и его коллеги подчеркивают, что в настоящее время с появлением современных баз данных стало значительно легче идентифицировать репутацию, чем во времена Хантера [53, p. 273]. Сам Доудинг выделяет три способа определения репутации различных акторов. Ее можно определить, во-первых, в процессе анализа их взаимодействия; во-вторых, с помощью традиционной репутационной техники Хантера и др., а также «метода триангуляции»*, позволяющего проверить и верифицировать утверждения, сделанные отдельными акторами. В-третьих, репутацию можно исследовать через данные масс медиа на основе имеющихся баз данных. Масштаб репутации может быть количественно обозначен на основании объема и характера освещения в прессе. Индексы публичной репутации актора учитывают количество упоминаний в прессе, в каком контексте и с кем он упоминается, является ли освещение в прессе позитивным или негативным и т.д. Комбинируя эти методы, исследователь получает полную картину репутации [54, pp. 66–70].

Следует отметить, что рассмотрение репутации как ресурса само по себе не является новым. Об этом еще в 1960-х гг. писал У. Гэмсон, подчеркивая, что репутация является не только показателем обладания значительными ресурсами, но таким же ресурсом, как деньги, богатство или авторитет [55, pp. 122–123]. Репутация вполне подпадает под понятие ресурса, признаками которого, по Гэмсону, являются (1) возможность субъекта обладать ресурсом, контролировать его и (2) способность использовать ресурс для оказания влияния на тех, кто принимает политические решения. Репутацию Гэмсон относит к ресурсам убеждения**: определенные люди считаются «знающими», «солидными», «надежными», «интеллектуальными» и т.д., то есть обладают в глазах других людей рядом стабильных персо-

* Каждого из акторов X, Y, Z поочередно спрашивают об отношениях двух других акторов между собой.

** Другой тип ресурсов — ресурсы санкционирования.

нальных характеристик, которые могут быть использованы в разрешении различных проблем и потому делающие их мнение убедительным [55, pp. 123–124].

Итак, репутационный метод может и должен использоваться в эмпирических исследованиях власти. Но при этом необходимо учитывать его «врожденные» недостатки, которые компенсируются, по крайней мере частично, использованием его в сочетании с другими методами.

Этот вывод в полной мере относится и к практике исследования власти в нашей стране. На сегодняшний день репутационный метод (второй или иной конфигурации) является весьма популярным среди отечественных социологов и политологов. При этом особенности российского политического контекста — переходный характер политической системы, особая роль неформальных связей и структур, клиентелизм, быстрая вертикальная мобильность и др. — предъявляют дополнительные требования к применению метода, который в данных условиях должен использоваться с особой осторожностью, с учетом специфики объективных обстоятельств и субъективного фактора.

Литература

1. Hunter F. *Community Power Structure*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1953.
2. Warner W.L. et al. *Democracy in Jonesville: A Study of Quality and Inequality*. N.Y.: Harper, 1949.
3. Hollingshead A.B. *Elmtown's Youth, the Impact of Social Classes on Adolescents*. N.Y.: John Wiley, 1949.
4. Domhoff G.W., Dye T.R. Introduction // *Power Elites and Organizations* / Ed. by G.W. Domhoff, T. R. Dye. Newbury Park et al.: Sage Publications, 1987.
5. Hunter F. *Top Leadership, USA*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1959.
6. Hunter F. *Community Power Succession: Atlanta's Policy-Makers Revisited*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1980.
7. Walton J. Substance and Artifact: The Current Status of Research on Community Power Structure // *American Journal of Sociology*. 1966. Vol. 71. № 4.
8. Aiken M., Mott P.E. Introduction // *The Structure of Community Power* / Ed. by M. Aiken, P. E. Mott. N.-Y.: Random House, 1970.
9. Rossi P.H. Power and Community Structure // *Midwest Journal of Political Science*. 1960. Vol. 4. № 4.
10. Herson L.J.R. In the Footsteps of Community Power // *American Political Science Review*. 1961. Vol. 55. № 4.
11. Clark T.N. The Concept of Power // *Community Structure and Decision-making: Comparative Analysis* / Ed. by T.N. Clark. San Francisco: Chandler Publishing Company, 1968.
12. Wolfinger R. A Plea for a Decent Burial // *American Sociological Review*. 1962. Vol. 27. № 6.
13. Domhoff G.W. The Growth Machine and the Power Elite. A Challenge to Pluralists and Marxists Alike // *Community Power: Directions for Future Research* / Ed. by R.J. Wasté. Beverly Hills, 1986.
14. Jennings K.M. *Community Influentials. The Elites of Atlanta*. London: The Free Press of Glencoe, 1964.
15. Presthus R.V. *Men at the Top. A Study in Community Power*. N.-Y.: Oxford University Press, 1964.

16. Kaufman H., Jones V. The Mystery of Power // The Structure of Community Power / Ed. by M. Aiken, P. E. Mott. N.-Y.: Random House, 1970.
17. Poisby N. Community Power and Political Theory. New Haven: Yale University Press, 1963.
18. Orum A. Introduction to Political Sociology. The Social Anatomy of the Body Politics. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall, 1978.
19. Barry B. Power: an Economic Analysis // Power and Political Theory: Some European Perspectives / Ed. by B. Barry. London: Wiley, 1976.
20. Morriss P. Power: A Philosophical Analysis. Manchester: Manchester University Press, 1987.
21. Hoffman-Lange U. Surveying National Elites in the Federal Republic of Germany // Research Methods for Elite Studies / Ed. by G. Moyser, M. Wagstaffe. London: Allen and Unwin, 1987.
22. Harding A. Is There a «New Community Power» and Why Should We Need One? // International Journal of Urban and Regional Research. 1996. Vol. 20. № 4.
23. Wolfinger R.E. Reputation and Reality in the Study of «Community Power» // The Search for Community Power / Ed. by W. D. Hawley, F. M. Wirt. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall, 1974.
24. Dahl R. Who Governs? Democracy and Power in American City. New Haven: Yale University Press, 1961.
25. Heard A. Interviewing Southern Politicians // American Political Science Review. 1950. Vol. 44. № 4.
26. LaPalombara J. The Utility and Limitations of Interest Group Theory in Non-American Field Situations // Journal of Politics. 1960. Vol. 22. № 1.
27. Dahl R. Hierarchy, Democracy, and Bargaining in Politics and Economics // Political Behavior: A Reader in Theory and Research / Ed. by H. Eulau, S. J. Eldersveld, M.S. Janowitz. Glencoe: Free Press, 1956.
28. Bonjean C.M. Community Leadership: A Case Study and Conceptual Refinement // American Journal of Sociology. 1963. Vol. 18. № 6.
29. D'Antonio W.V., Form W.H. Influential in Two Border Cities. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1965.
30. Freeman L.C., Fararo T.J., Bloomberg W. Jr., Sunshine M.H. Locating Leaders in Local Communities: A Comparison of Some Alternative Approaches // American Sociological Review. 1963. Vol. 28. № 5.
31. Kadushin C. Power, Influence, and Social Circles: A New Methodology for Studying for Opinion Makers // American Sociological Review. 1968. Vol. 33. № 5.
32. Domhoff G.W. Who Really Rules: New Haven and Community Power Re-Examined. New Brunswick, NJ: Transaction, 1978.
33. Friedland R. Power and Crisis in the City. Corporations, Unions and Urban Policy. N.Y.: Schocken Books, 1983.
34. Ehrlich H.J. The Social Psychology of Reputations for Community Leadership // The Search for Community Power / Ed. by W. D. Hawley, F. M. Wirt. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall, 1974.
35. Birch A. The Concepts and Theories of Modern Democracy. London: Routledge, 2001.
36. Clark T.N. Community Power and Policy Outputs. Beverly Hills: Sage, 1973.
37. Schulze R.O., Blumberg L.U. The Determination of Local Power Elites // American Journal of Sociology. 1957. Vol. 63. № 3.
38. D'Antonio W.V., Erickson E.C. The Reputational Technique as a Measure of Community Power: An Evaluation Based on Comparative and Longitudinal Studies // The Structure of Community Power / Ed. by M. Aiken, P. E. Mott. N.Y.: Random House, 1970.

39. Peterson P.E. *City Limits*. Chicago: The University of Chicago Press, 1981.
40. Dye T.R. *Community Power and Public Policy* // *Community Power: Directions for Future Research* / Ed. by R. J. Waste. Beverly Hills: Sage Publications, 1986.
41. Polsby N.W. *The Sociology of Community Power: A Reassessment* // *Social Forces*. 1959. Vol. 37. № 3.
42. Dahl R. A Critique of the Ruling Elite Model // *American Political Science Review*. 1958. Vol. 52. № 2.
43. Banfield E.C. *Political Influence*. N.-Y.: Free Press of Glencoe, 1961.
44. Wildavski A. *Leadership in a Small Town*. Totowa: The Bedminster Press, 1964.
45. Clark T.N. *Present and Future Research on Community Decision-Making: The Problem of Comparability* // *Community Structure and Decision-making: Comparative Analysis* / Ed. by T.N. Clark. San Francisco: Chandler Publishing Company, 1968.
46. Clark T.N., Ferguson L.C. *Political Leadership and Urban Fiscal Policy* // *Urban Policy Analysis: Directions for Future Research* / Ed. by T.N. Clark. Beverly Hills: Sage Publications, 1981.
47. Agger R.E., Goldrich D., Swanson B.E. *The Rulers and the Ruled*. N.Y.: John Wiley and Sons, Inc., 1964.
48. Miller D.R. *International Community Power Structures. Comparative Studies of Four World Cities*. Bloomington and London: Indiana University Press, 1970.
49. Bonjean C., Olson D.M. *Community Leadership: Directions of Research* // *The Structure of Community Power* / Ed. by M. Aiken, P E. Mott. N.Y.: Random House, 1970.
50. Walton J. *Elites and Economic Development. Comparative Studies on the Political Economy of Latin American Cities*. Austin: University of Texas Press, 1977.
51. D'Antonio W.V., Ehrlich H.J., Erickson E.C. *Further Notes on the Study of Community Power* // *American Sociological Review*. 1962. Vol. 27. № 6.
52. Hawley W.D., Wirt F.M. *Methodological Problems in Specifying Patterns of Community Power* // *The Search for Community Power* / Ed. by W. D. Hawley, F. M. Wirt. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall, 1974.
53. Dowding K., Dunleavy P., King D., Margetts H. *Rational Choice and Community Power Structures* // *Political Studies*. 1995. Vol. 43. № 1.
54. Dowding K. *Power*. Buckingham: Open University Press, 1996.
55. Gamson W.A. *Reputation and Resources in Community Politics* // *American Journal of Sociology*. 1966. Vol. 72. № 2.