

Мобильность и деньги: попытка конвергенции двух социологических теорий

Владимир Попов*

Аннотация. В статье предпринимается попытка найти точки соприкосновения новой социологической парадигмы мобильности с социологической теорией денег с целью разработки удовлетворительной модели объяснения кризисных явлений пространственного формирования сетей и потоков. Утверждается, что парадигма мобильности, пользуясь только своими внутренними ресурсами анализа, испытывает затруднения в объяснении колебаний и нарушений ритмов мобильности. Для решения этой проблемы привлекается социологическая теория денег, проливающая дополнительный свет на мотивационные факторы пространственной мобильности современных обществ.

Ключевые слова. Деньги, мобильность, мотивация, потоки, сети.

Введение

Очевидными следствиями мирового финансового кризиса 2008–2009 годов стали серьёзные нарушения повседневных ритмов мобильности. За исключением отдельных регионов, во всем мире наблюдались драматические события, связанные с сокращением потоков людей и товаров, а также с кризисом важнейших элементов инфраструктуры мобильности. В частности, ускорились банкротства авиакомпаний, туристических агентств, существенно снизились продажи новых автомобилей. Сфера виртуальной мобильности также претерпела заметное сжатие: за относительно короткий временной отрезок закрылось значительное количество салонов мобильной связи, уменьшились продажи компьютеров, ноутбуков и множества других мобильных гаджетов¹. Всё это нашло отражение в ощутимом снижении темпов и интенсивности мобильности, частоты перемещений и коммуникаций в глобальном масштабе.

Хотя эти события не воспринимались как серьёзная угроза сложившимся сетям и потокам, а скорее как временные трудности, новая социологическая парадигма мобильности, выдвигающая именно пространственную мобильность в качестве общего принципа современности, столкнулась с явными теоретико-методологическими вызовами. Почему, по словам С. Лаша и Д. Урри, «общества на ходу» (Lash, Urry, 1994) в своём поступательном движении вдруг словно бы споткнулись? Откуда появились напряжения и трения там, где они явно не ожидались, — в пространственной орга-

* **Попов Владимир Анатольевич** — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Центра фундаментальной социологии ИГИТИ НИУ ВШЭ, vapopov777@gmail.com

© Попов В., 2011

© Центр фундаментальной социологии, 2011

1. Поездки россиян за границу в 2009 году по сравнению с 2008 годом сократились на 6,2%. По данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, в 2009 году в России было продано на 49% автомобилей меньше, чем в 2008 году. Объем продаж мобильных телефонов в России в 2009 году сократился на 27% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года. Из-за кризиса на территории России было закрыто около 5 тыс. салонов связи.

низации сетей и мира потоков в условиях глобализации? Отчего вдруг в «текущей современности», пользуясь метафорой Зигмунда Баумана (Bauman, 2000), оказалось довольно много вязкости, парализующей саму её суть — свободные движения и потоки? Ведь одно из краеугольных ожиданий парадигмы мобильности состоит в том, что интенсификация пространственных перемещений приводит к соединению всех мест, «по меньшей мере, в тонкие сети связей, простирающиеся за пределы каждого такого места и означающие, что нигде уже не остаётся „острова“» (Sheller, Urry, 2006: 209). Однако международный финансовый кризис наглядно показал, что тонкие сети связей весьма легко рвутся и рвутся быстрее того времени, которое уходит на их создание. Таким образом, избыточный оптимизм новой социологической теории — ставка на то, что мобильность в современных обществах будет непременно прогрессировать, — является, по всей видимости, слабым концептуальным звеном, которое едва ли выдерживает тест на прочность в условиях неожиданных напряжений финансового кризиса.

Следующий теоретико-методологический вызов связан с эффектами специфической *фетишизации* мобильности, с укоренившимися в новой парадигме тенденциями рассматривать динамику социальной жизни лишь под углом «сетей и потоков», организующих современные общества. Не в последнюю очередь эта тенденция обусловлена распространенным пониманием мобильности как *движения* из пункта А в пункт Б в реальном или виртуальном пространствах людей и объектов. Неслучайно критика парадигмы мобильности в социологии выражается преимущественно в упреках относительно организации дискурса, в котором объяснения социальной жизни сводятся к принципу «anything flows» (всё течёт). Отсюда возникает обеспокоенность, что фетишизация мобильности как общего принципа современности грозит затуханием влияния и роли таких важнейших регуляторов социальной жизни, как, например, политическая власть и деньги. В новой парадигме предполагается, что «общества на ходу» всё больше и больше освобождаются от влияния властных и финансовых структур, доминирующих в мире, и принимают всё более и более «ликвидные» формы развития, легко обтекающие различные препятствия.

Финансовый кризис поставил перед теоретиками мобильности довольно сложную задачу: объяснить *колебания* в формировании потоков и инфраструктуры мобильности. Вполне очевидно, что такого рода колебания совпали, хотя и с некоторым отставанием, с потрясениями финансовых систем обществ, а это и отразилось на затухании потоков и сворачивании сетей. Но прежде всего следует определиться с тем, как те или иные изменения в финансовой системе общества оказывают влияние на индивидуальные «мобильностные» решения. Иными словами, речь должна идти о мотивационных факторах мобильности, отсылающих в первую очередь к повседневному обращению с деньгами, а отнюдь не о простом анализе динамики реальных располагаемых доходов населения. Хотя можно констатировать общую связь между ростом доходов и интенсификацией мобильности, тем не менее отмеченные выше кризисные явления произошли на фоне пусть и небольшого, но увеличения реально располагаемых доходов². Так что дело, по всей видимости, не в прямой связи уровня доходов

2. Например, в России в кризисном 2009 году по сравнению с 2008 годом, по данным Росстата, располагаемые доходы населения увеличились на 1,9%.

и интенсивности мобильности. Судя по всему, речь может идти о многофакторной модели взаимного обусловливания, в которой деньги играют весьма заметную роль. Тогда для целей предложенного анализа парадигма мобильности должна быть обогащена выкладками из социологической теории денег, которая могла бы пролить свет на мотивационные причины мобильности, остающиеся пока вне поля зрения новой парадигмы. Дело в том, что в работах ведущих представителей парадигмы мобильности в качестве мотивирующих факторов фигурируют главным образом социальные и профессиональные обязательства, а также обязательства по отношению к месту или событию (Larsen, Urry, Axhausen, 2006: 52). Однако финансовый кризис убедительно показал, что на формирование или сворачивание пространственных сетей и потоков влияние оказывают и другие факторы, которые в определенные моменты стимулируют или же демотивируют решения о перемещениях. Далее мы попытаемся определить, как деньги могут оказывать влияние на мотивацию мобильности. Если попытка окажется удачной, социологическая парадигма мобильности может быть обогащена новыми положениями, способными расширить наше понимание мотивационных комплексов, влияющих на формирование пространственных сетей и потоков.

Мобильностная мотивация в новой социологической парадигме

Как указывают М. Флам и В. Кауфманн, мобильность стала уже общепринятой современной идеологией, побуждающей индивидов расширять свои мобильностные способности и адаптироваться к пространственным изменениям жизни и условий труда в ситуации перманентной делокализации рабочих мест, сокращения местных муниципальных услуг, частой смены коллег, друзей, партнёров и т. п. В этом контексте способность быть мобильным, утверждают они, становится решающим моментом социальной интеграции (Flamm, Kaufmann, 2006: 167–169). Какие же факторы определяют современные формы мобильности? Что подталкивает или ограничивает людей быть мобильными?

Для ответа на эти и подобные им вопросы В. Кауфманн предложил *общую теорию подвижности* (motility), описывающую необходимые структурные условия мобильности. Подвижность, полагает он, охватывает все факторы, определяющие мобильностный потенциал индивида в пространстве. Речь идет не только о личностных качествах индивида, его физических способностях перемещаться, необходимых для этого знаниях и навыках, но и о ресурсах окружающей среды в форме транспортных средств, различных гаджетов и соответствующей инфраструктуры. В конечном счете, полагает Кауфманн, теория подвижности сводится к трем взаимосвязанным факторам: *доступу* (выбору среди подходящих альтернатив и способов перемещения), *навыкам* (физическим, интеллектуальным и организационным) и *усвоению* (appropriation) на уровне повседневных стратегий, ценностей и привычек (Kaufmann, 2002: 38–39). Деньги органично вписываются в эту теорию, поскольку, как утверждает Кауфманн, технологические средства мобильности доступны индивидам в форме товаров и услуг, которые, как правило, приобретаются за деньги (Flamm, Kaufmann, 2006: 171). В этом смысле деньги оказываются своеобразным *структурным ограничителем*, регулирующим фактор доступа, т. е. выбор среди различных альтернатив

мобильности. С точки зрения потенциала подвижности индивидов деньги очевидным образом производят неравенство, так как их финансовые возможности весьма различны.

В дальнейшем Кауфманн ограничивается констатацией данного обстоятельства и сосредотачивается на том, что он называет «капиталом подвижности индивидов». Этот капитал контекстуально обусловлен и состоит в основном из мобильностных навыков и способностей, детерминированных прошлым опытом индивидов (Flamm, Kaufmann, 2006: 173–175). Капитал подвижности индивидов трансформируется в мобильность разными путями. В предельном случае он может оказаться и недействующим вовсе. Мотивами мобильности здесь выступают различные притязания и проекты индивидов, направленные на воспроизводство их жизненных стилей. Из концептуальной экспозиции Кауфманна, таким образом, можно сделать вывод, что деньги могут выступать либо подспорьем, либо препятствием в реализации капитала подвижности индивидов, когда денег, например, не хватает на осуществление их притязаний и личных проектов. Теория подвижности дает также основания предполагать, что различного рода изменения в системе денежного обращения обществ должны ощутимо влиять на реализацию капитала подвижности индивидов. Однако вывести механизмы влияния денег на мобильностную мотивацию из этой теории довольно сложно, они остаются теоретически и практически неразработанными.

Другие представители социологической парадигмы мобильности, в частности, Дж. Урри, Й. Ларсен, К. Аксхаусен исходят из пятиступенчатой схемы обязательств и мотиваций мобильности. Согласно их представлениям, повседневные перемещения и досуговые путешествия являются центральными моментами социальной жизни, связывающими в настоящее время семьи, круг друзей, партнёров, фирмы. Происходит это потому, что местопребывание (резидентность) и деятельность людей всё более разнесены в пространственном отношении, а потому и увеличивается значение пространственной и виртуальной мобильности. Существуют пять взаимосвязанных видов мобильности (Larsen, Urry, Axhausen, 2006: 4). Во-первых, физические перемещения людей (поездки на работу, путешествия, встречи и расставания с семьей, миграции и т. п.). Во-вторых, физические перемещения объектов (товаров от производителей к потребителям и т. п.). В-третьих, воображаемые перемещения при помощи телевизионных образов, фильмов, текстов и т. п. В-четвертых, виртуальные перемещения посредством Интернета. В-пятых, коммуникативные перемещения при помощи стационарных и мобильных телефонов, факсов, традиционной и электронной почт, СМС-сообщений, видеоконференций и скайпинга. В результате интенсификации этих пяти видов мобильности произошла коренная реконфигурация локальных сообществ. Если ещё в недалеком прошлом сообщества характеризовались тесными и компактными отношениями от *двери-к-двери*, то современные сообщества представляют собой сети от *места-к-месту* и *личности-к-личности* (Larsen, Urry, Axhausen, 2006: 24). Как полагает Б. Веллман, подрыв традиционных сообществ произошел именно в результате интенсивного развития транспортной системы и технологий коммуникации (Wellman, 2001: 233). Однако формирование новых конфигураций сетей — процесс отнюдь не беспорядочный, а представляет собой направленную кластеризацию сильных и слабых связей. Сильные связи возникают в локусах плотных

и напряженных интеракций. Слабые связи — это своеобразный остаток сильных связей, на время утративших повседневную неотложность. Сильные и слабые связи представляют собой взаимообратимые феномены: сильные связи могут ослабнуть в результате, например, утраты актуальности или прекращения взаимного проекта, в то время как слабые связи могут окрепнуть, если иницируется новый совместный проект или какое-либо предприятие. Социальные сети, построенные на основе таких связей, с точки зрения М. Буханана, никем заранее не спроектированы, они развиваются из бесчисленных исторических случайностей — спорадических контактов и встреч (Buchanan, 2002: 41). Сети, по мнению Урри и его коллег, следует рассматривать как достижения, ставшие возможными благодаря таким сетевым инструментам, как автомобили, автобусы, компьютеры, сотовые телефоны и т. п. (Larsen, Urry, Axhausen, 2006: 19). В этом смысле социальные сети обладают свойством перформативности: в их рамках необходимо постоянно совершать различные действия, чтобы они оставались значимыми и существовали продолжительное время. Иными словами, важно не столько то, сколько звеньев находится в сети, а именно её перформативный характер, постоянные процессы в сети — встречи, звонки, письма, путешествия и т. д.

Именно в границах этих сетей находит своё выражение вышеупомянутая пятиступенчатая схема обязательств и мотиваций мобильности. Урри и его коллеги полагают, что мобильность индивидов мотивируется, во-первых, легальными, экономическими и семейными обязательствами. Речь идет о таких формальных обязательствах, как прибытие на работу, посещение семейных событий, явка в различные официальные инстанции по вызову, заранее оговоренные встречи с друзьями и т. п. Во-вторых, в качестве мотивов выделяются менее формально предписанные обязательства, включающие достаточно сильные нормативные ожидания присутствия и внимания (например, что-то услышать из первых уст, стать свидетелем чего-то и др.). В-третьих, существуют обязательства по отношению к объектам. Речь идет, например, о подписании соглашений, контрактов, выездах на место для осмотра различных объектов и технологий. В-четвертых, различаются обязательства по отношению к месту, чувству места. Так, люди предпринимают поездки, чтобы посетить какие-то памятные места, побывать в различных музеях, сходить в определённые кафе и рестораны. Наконец, выделяются обязательства по отношению к событию. Значимым в этом случае оказывается личное присутствие на таких мероприятиях, как концерты, выставки, политические митинги и т. п. (Larsen, Urry, Axhausen, 2006: 51–52). Как видно, мы имеем дело с формальной классификацией социальных обязательств, которые предполагают потребность в интеракциях. Эта потребность обуславливается динамикой и пространственной конфигурацией сетей, в частности, необходимостью преодоления дистанции для реализации обязательств от *места-к-месту* и *личности-к-личности*. Урри и его коллеги сосредотачивают внимание на технологических возможностях и структурных условиях, образующих, по их мнению, *сетевой капитал* индивидов. Одной из составляющих этого капитала, считают они, являются финансовые возможности индивидов, которые могут стать в том числе ограничителем мобильности. Однако вопрос о том, при каких условиях деньги накладывают ограничение на мобильность, в концепции Урри и его коллег в целом остаётся непрояснённым. Возможно, недостаточное внимание к связи денег и мобильности обусловлено,

с одной стороны, кажущейся на первый взгляд тривиальностью этих отношений, а с другой — запутанностью понимания денег в современной социологии. Не претендуя на сколь-нибудь исчерпывающее решение проблемы, попытаемся представить отношение денег и мобильности и установить, какие типы влияния здесь можно выявить и констатировать. Для этого потребуется совершить краткий экскурс в историю данного понятия в социологии и рассмотреть некоторые из современных социологических концепций денег.

Деньги в работах классиков социологии. «Философия денег» Г. Зиммеля

Социология денег занимает в корпусе социологического знания довольно необычное место. Несмотря на то, что классики социологии уделяли деньгам самое пристальное внимание, а Г. Зиммель, например, считал, что деньги — «сама сущность современности», разработка этой темы, за исключением отдельных случаев, не встретила сколь-нибудь широкой поддержки среди последующих поколений социологов. Так, Дж. Ингам не без основания полагает, что современная социология денег находится в весьма запущенном состоянии (Ingham, 1998: 4). Слабое внимание социологов к деньгам, считает он, объясняется следствием методологических споров (Methodenstreiten) начала XX века. В результате дебатов тема денег перешла в сферу интересов экономистов и потому социологи уделяли ей крайне мало внимания. Хуже того, настаивает он, сами экономисты в интерпретации денег не ушли дальше наследства «чистой теории» XIX века, в которой деньги метафорически трактовались как «вуаль», за которой скрывается реальная экономика. Отсюда по-прежнему ещё в ходу «металлическая» и «товарная» теории денег, которые, по его мнению, совершенно не могут удовлетворить социологию³. Ингам утверждает, что возрождение социологии денег должно преодолеть тенденцию теоретизирования только специфически экономических аспектов денег и уделить внимание важности «доверия», денежных эффектов на социальные отношения, различным социальным значениям и применениям денег. Схожей точки зрения придерживается В. Зелизер, с той лишь разницей, что, по её мнению, сами классики социологии немало поспособствовали тому, чтобы отдать этот предмет в руки экономистов. Классики, утверждает она, интерпретировали и определяли деньги исключительно в экономических терминах, а потому не заложили прочного фундамента для чисто социологической трактовки денег (Zelizer, 1989: 346–347). Но как бы там ни было, возрождение интереса социологов к деньгам начинается с нового прочтения трудов классиков социологии.

Г. Зиммель, М. Вебер, К. Маркс, Э. Дюркгейм подходили к интерпретации и определению денег совершенно по-разному. Прежде всего чистая теория денег встречается только у Зиммеля, в то время как другие классики не рассматривали деньги в качестве обособленного предмета исследования, а встраивали его в общую теорию

3. *Металлическая теория* денег основана на фактическом отождествлении денег и драгоценных металлов, использующихся в монетарной форме как расчетные средства. *Товарная теория* денег представляет деньги как специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

хозяйства и общества. Так, у Маркса деньги фигурируют в контексте теории капиталистического производства и являются важнейшим звеном в развертывании этой теории при помощи генетического метода её построения. Вебер интерпретирует деньги с точки зрения теории рационализации общества. Дюркгейм, меньше всех из классиков затрагивавший тему денег, подходит к их трактовке с позиций их вклада в моральный порядок общества⁴. Тем не менее элементы теории денег присутствуют в работах всех классиков. Далее, чтобы попытаться решить поставленную выше задачу, мы будем опираться именно на работы Зиммеля, на те положения, которые помогут нам прояснить влияние денег на социальные отношения. Поэтому наиболее релевантным объектом анализа будут фрагменты размышлений Зиммеля, в которых содержатся прямые указания на эту проблематику, т. е. прежде всего выдержки из его знаменитой книги «Философия денег».

Как указывает К. Дойтчманн, фундаментальный труд Зиммеля «Философия денег» всегда в целом трактовался как социология денег, хотя чаще всего к нему обращались философы и экономисты (Deutschmann, 1996: 6). В качестве социального института, с точки зрения Зиммеля, деньги могут быть поняты только в рамках социальной ткани, в которую они практически повсеместно вплетены. Деньги указывают на взаимозависимости в социальной жизни, на тот способ, каким все события, вещи и индивиды соотносятся друг с другом. У денег нет внутренне присущего им смысла, как бы ни утверждали обратное сторонники металлической и товарной природы денег. Значимость денег может проявляться только в одновременной соотносимости объектов, имеющих денежную стоимость, с одной стороны, с нуждающимися в деньгах субъектами, желающих приобрести эти объекты, — с другой⁵. Посредством денег всё, что может быть куплено, приводится в невероятное движение — сам мир становится тотальным потоком, в котором деньги метафорически фигурируют словно «социальный эфир». Поэтому Зиммель отталкивается от определения денег как «всеобщего средства обмена»⁶. Другие определения денег — как средства сбережения и средства обращения — ставятся в зависимость от их функции всеобщего средства обмена. «Вкратце, деньги есть выражение и агент отношения, всегда ставящего во взаимозависимость удовлетворение одной личности от удовлетворения другой» (Simmel, 2004: 154). Причем в случае денежных расчетов достижение цели обмена и

4. О сравнительном исследовании теорий денег в трудах классиков социологии см.: Deflem, 1996: 67–96.

5. Доказательство этого факта Зиммель видел в повсеместном распространении бумажной формы денег, вытесняющей монетарные формы в виде золотых и серебряных монет, по традиционным представлениям несущих в себе внутреннее воплощение ценности. Это происходит за счёт того, полагал он, что бумажные деньги оказываются более функциональными в различных контекстах, несут в себе большие возможности увеличения скорости оборота; подробнее см.: Simmel, 2004: 140–144. Зиммель смотрел куда дальше многих своих современников, поскольку весьма тонко чувствовал направление общественной эволюции денежных форм. В настоящее время, например, деньги эволюционировали до чисто виртуальных форм, обеспечивающих беспрецедентную гибкость денежных транзакций и скорость оборота.

6. Зиммель пишет: «Деньги приобретают ценность тем, что обладают свойством средства обмена; если бы нечего было обменивать, деньги не имели бы ценности» (Simmel, 2004: 154).

взаимная удовлетворенность сторон достигаются с наименьшим сопротивлением и затратой сил, что придает деньгам повсеместную универсальность.

В качестве «средства» деньги в современном обществе благодаря одновременно увеличению производства и предложения товаров, а также отсутствию предела человеческим желаниям неизбежно абсолютизируются. Эти обстоятельства приводят к тому, что деньги начинают цениться сами по себе, приобретают самореферентные свойства, становятся центром, вокруг которого организуются социальные действия, — ведь они символизируют неограниченные возможности приобретения всевозможных товаров и услуг.

«Ценность денег как *средства* возрастает с их *ценностью* как средства вплоть до того предела, за которым они уже имеют силу в качестве абсолютной ценности и осознанное стремление к ним доходит до завершения. Внутренняя полярность сущности денег состоит в том, что они выступают как абсолютное средство и, таким образом, психологически становятся абсолютной целью для большинства людей, что неким странным образом делает их символом, в котором застывают главные регуляторы практической жизни» (Simmel, 2004: 232–233).

Абсолютизация денег приводит к тому, указывает Зиммель, что все предметы, к каким бы ни стремились индивиды, начинают получать *количественную оценку* с точки зрения обратимости в деньги. Даже такие нематериальные ценности, как, например, социальный престиж в обществе, начинают восприниматься через призму денег, которые они могут принести. Именно деньги становятся тем «уравнителем», который подрывает старый порядок с присущей ему респектабельностью религии и сословной иерархии и одновременно выхолащивает современный идеал нравственности в отношении людей и предметов. При этом деньги расширяют индивидуальную свободу. Зиммель пишет: «Деньги приводят к новым отношениям между свободой и независимостью. В отличие от прошлых эпох, мы лишь в общем зависим от поставщиков, часто и произвольно меняем индивидов, с которыми мы взаимодействуем. Именно эти условия создали предпосылки для усиления индивидуализма» (Simmel, 1991: 21). Отсюда деньги становятся центром системы социальных ценностей, причем такой системы, в которой сходятся самые непримиримые противоположности. Недаром Зиммель намеренно сопоставлял свойства денег с понятием Бога у Николая Кузанского — *coincidentia oppositorum*⁷. «Из той идеи, что в нём находят свое единство и уравнивание все странности и все непримиримости существования, возникают мир, стабильность, всеохватывающее изобилие чувств, отражающиеся в понятии Бога, которым мы располагаем» (Simmel, 2004: 237). В конечном счёте деньги становятся носителем определенного этического кода, который при повсеместном распространении начинает конкурировать уже с религиозными кодами. Однако процессы индивидуализации, с точки зрения Зиммеля, отнюдь не означают отделения индивида от общества. Наоборот, с развитием денежной системы зависимость индивида от

7. Совпадение противоположностей (*лат.*). В работе «Об ученом незнании» в главе 22 «О том, что божественное провидение соединяет противоположности» Николай Кузанский пишет: «...Божие провидение имплицитует и то, что произойдет, и то, что не произойдет, а только может произойти, в том числе противоположные события, подобно тому как род имплицитно соединяет в себе противоположные различия» (Кузанский, 1979: 85).

общества становится всё более плотной и комплексной. При этом суть этой парадоксальной зависимости раскрывается в том, что её увеличение происходит в контексте ослабления зависимостей от личностей тех, с кем приходится вступать во взаимодействия (Simmel, 2004: 297-298)⁸.

«И даже если мы всё больше становимся зависимыми от всего общества по причине комплексности наших потребностей, с одной стороны, и специализации наших способностей — с другой, чем примитивные люди, которые могли прокладывать свой путь в жизни внутри своей изолированной группы, мы в высшей степени независимы от любого специфического члена этого общества, так как его значение для нас переносится на одностороннюю объективность его вклада, которая так же легко может быть произведена любым числом других людей с разными личностными качествами, с кем мы соединяемся только лишь на основе интереса, который всецело может быть выражен в денежных терминах» (Simmel, 2004: 298).

Место личностных связей заменяют анонимные. В этом смысле деньги неизбежно подрывают традиционные сообщества и солидарность за счёт того, что они лишают силы воспитующее влияние традиционных институтов. Деньги гарантируют индивидам достаточную независимость их интересов и сфер деятельности. Однако преимущественное влияние денег на индивидов приводит к процессам атомизации общества, замыканию индивидов в нишах своих жизненных стилей. Меняется также отношение индивидов к собственности. Если собственность, указывает Зиммель, «это социально гарантированная потенциальность эксклюзивного обладания и использования объекта», то деньги усиливают этот момент, поскольку «владение деньгами предполагает возможность обладания бесконечного числа объектов» (Simmel, 2004: 310). Поэтому в случае денег наиболее значимым фактором оказывается их *количество*, обеспечивающее в условиях определенного социального порядка *множество комбинаций* покупки разных товаров и услуг. Если в случае собственности всякий раз можно распознать некое единство между ней и её обладателем — собственность одним своим фактом так или иначе накладывает определенные обязательства на индивида, то деньги формируют лишь опосредованное и отстраненное право располагать *количественно* неопределенным множеством вещей. Чем шире развивается денежная экономика, тем более индифферентным становится отношение индивидов к собственности.

Поскольку прогресс денежного хозяйства, замечает Зиммель, неизбежно растворяет традиционные социальные узы, деньги, как бы это ни показалось странным, усиливают *эстетические* переживания индивидов. Деньги, с одной стороны, обуславливают опосредованное отношение к миру вещей, а с другой — многократно

8. С точки зрения Зиммеля, личность человека определяет множество качеств, характерных черт и устремлений, сливающихся в ней воедино. В то же время любая её индивидуальная черта носит изолированный характер, она лишь указывает на фрагмент единства личности. В денежном хозяйстве целостность личности растворяется, поскольку в денежных транзакциях приходится иметь дело только с фрагментами личностей, представленных такими ролями, как поставщики товаров и услуг, кредиторы, должники и т. п. Чем шире и глубже развиваются денежные отношения, тем сильнее зависимость от таких ролей и тем меньше взаимодействий, в которых личность воспринимается в её неразделимости.

расширяют возможности приобретения разнообразных предметов в зависимости от желаний их владельца. Всё это создает особого рода напряжение, открывающее ворота эстетическому переживанию, которое как раз и состоит из различных форм дистанцирования от мира. «Любой живущий в прямом контакте с природой и не знающий другой формы жизни может наслаждаться её очарованием субъективно, но у него отсутствует та дистанция от природы, которая и составляет основу эстетического созерцания...» (Simmel, 2004: 484). Урбанизация и денежная экономика, отдаляющие индивидов от природы, и способствуют таким формам эстетизации.

Другим следствием особого характера денег в качестве средства становятся *рационализация* и *интеллектуализация* социальной жизни. Дело в том, что с ростом денежной экономики, указывает Зиммель, происходит ускоренная трансформация всех элементов жизни в некие сподручные средства, а этот процесс ставит немалые проблемы перед интеллектом. «Выражаясь более точно, постижимые элементы действия объективно и субъективно становятся исчисляемыми рациональными отношениями и таким образом постепенно устраниают эмоциональные реакции и решения, которые приписываются лишь поворотным пунктам жизни, конечным целям» (Simmel, 2004: 448). А потому интеллектуальные способности как по отношению к миру, так и для регулирования социальных отношений Зиммель характеризует в качестве функций *исчисления*. «Их когнитивный идеал — представлять мир как большую арифметическую проблему, представлять события и качественное различие вещей как систему цифр» (Simmel, 2004: 448).

В социальной жизни деньги играют четыре главных роли. Во-первых, способствуют процессам *удлинения социальной дистанции*. Деньги одновременно отдаляют людей друг от друга и дистанцируют индивида от интересующих его материальных объектов (Simmel, 2004: 482). Во-вторых, с ростом денежного кредита усиливается значение *доверия* как необходимого элемента преодоления рисков социальной дистанции. Ведь чем дальше в социальном плане люди находятся друг от друга, тем выше риски обмана. В-третьих, деньги активно способствуют тому, чтобы в повседневной жизни акцент с целей всё больше переносился на средства. «Так же как, с одной стороны, мы становимся рабами производственного процесса, так с другой — мы становимся рабами продуктов» (Simmel, 2004: 489). В-четвертых, деньги придают социальной жизни особый *ритм*: различные изменения денежных обстоятельств неизбежно ведут к *изменению скорости* её протекания. Остановимся на этом аспекте подробнее. Зиммель говорит, что увеличение денежной массы в обществе, как бы ни утверждали обратное, порождает определенные психологические сдвиги. Даже если этому увеличению сопутствует пропорциональный рост цен и доходов, никто, говорит он, не желает платить более высокую цену за товар, чем он платил прежде. При этом, как ни парадоксально, само увеличение дохода толкает индивида тратить больше денег, несмотря на то, что эта прибавка всё равно компенсируется соответствующим ростом цен на товары и услуги повседневных нужд.

«Простое увеличение количества денег, которое у кого-то оказывается на руках, усиливает — вполне независимо от какого бы то ни было осознания его чистой относительности — соблазн потратить деньги и при этом способствует большему товарообороту предметов потребления, увеличению, ускорению и умножению эко-

номических расчетов. Фундаментальная человеческая черта в интерпретации относительного в качестве абсолютного скрывает переходный характер отношения между объектом и определенным количеством денег и заставляет его казаться в качестве объективного и постоянного отношения. Как только одно связующее звено этого отношения изменяется, это порождает расстройство и дезориентацию. Вариация активного и пассивного никоим образом прямо не компенсируется психологическими эффектами. Когда происходят такие изменения, понимание экономических процессов в их прошлой стабильности прерывается с каждой стороны, и различие между настоящими и прошлыми обстоятельствами начинает ощущаться на каждой стороне. До тех пор пока не произойдет нового приспособления, увеличение количества денег вызовет неизменное ощущение беспорядка и психических шоков и тем самым углубит различия и сравнительную несоизмеримость между текущими расчетами, что в результате увеличит скорость жизни» (Simmel, 2004: 505).

Таким образом, увеличение денежной массы так или иначе порождает различные социально-психологические сдвиги, смещения социальных дистанций в обществе, в то время как относительная стабильность денежной массы свидетельствует о том, что социальные дистанции остаются в целом неизменными. Социальные сдвиги, отмечает Зиммель, особенно ярко проявляются в ситуациях девальвации денежных единиц, когда возникают инфляционные спирали, ставящие под вопрос саму функциональность денег⁹. Поскольку цены на товары и услуги поднимаются несинхронно и неравномерно, одни группы индивидов выигрывают от этого процесса, а другие оказываются в проигрыше. Это ведёт к тому, что возникают новые различия поверх уже существующих неравенств, так как колебания денежной массы несут за собой *новые уравнения* между объектами. Подобного рода движения в значительной мере сказываются на темпе социальной жизни, ускоряя или замедляя его в зависимости от тех различий, которые приносят в неё колебания денежной массы. «Деньги в качестве исторического института мира символизируют поведение объектов и устанавливают специальное отношение между собой и ними. Чем больше денежные отношения доминируют в жизни общества, тем сильнее релятивистский характер существования находит своё выражение в сознательной жизни, поскольку деньги есть не что иное, как особая форма воплощенной относительности экономических товаров, означающая их ценность» (Simmel, 2004: 518).

Что дает столь подробная экспозиция идей Зиммеля? Очень многое. Во-первых, мы должны согласиться с тем, что деньги — ключевой регулятор современности. Это, говоря словами Зиммеля, «социальный эфир», пронизывающий даже самые укромные места модерна. Поэтому события в финансовой системе общества — особенно критические, связанные с инфляционными и дефляционными движениями, — име-

9. Инфляционная спираль возникает в результате *утраты доверия* к денежной единице, вызванной наблюдениями и негативными ожиданиями скорой потери её покупательной способности. Эти обстоятельства склоняют власти к печатанию денежных единиц в ускоренном режиме, с тем чтобы ослабить негативные ожидания и стабилизировать ситуацию. Однако вброс новых денег, как правило, лишь усиливает негативные ожидания и стимулирует индивидов к скорейшему избавлению от денежных единиц путем покупки всего того, что ещё можно купить. В результате судорожных движений со стороны денежных властей и индивидов возникают дефицит товаров и полный коллапс валюты.

ют центральное значение для организации социальной жизни, а значит, прямо влияют на интенсивность и ритмы мобильности. Во-вторых, концептуальные наработки Зиммеля содержат множество оснований для всестороннего понимания социальных эффектов колебаний денежной массы в обществе. К ним следует отнести: изменения мотивов социальных действий; трансформации социальных структур; колебания уровня доверия между людьми в обществе; ускорение или замедление *темпа* социальной жизни и др. Совмещение этих наработок с парадигмой мобильности, как можно предположить, даст ключ для анализа мотивов и ритмов мобильности. По меньшей мере, события финансового кризиса 2008–2009 гг. позволяют распознать здесь комплекс взаимного обусловливания. Прежде чем углубиться в эту тему, посмотрим, какие существенные изменения произошли в социологии денег после выхода в свет основополагающих работ Зиммеля¹⁰.

Современные социологические теории денег: отход от экономизма

Интерес к социологии денег реанимируется во второй половине XX века. Толчком послужили работы Т. Парсонса и Н. Смелзера, вызвавшие довольно широкую реакцию среди социологов (Parsons, Smelser, 1956). Мы ещё рассмотрим идеи Парсонса и Смелзера, а сейчас обратимся к противоположному течению, которое отчасти и питалось критикой идей системно-теоретического направления Парсонса, в котором деньги трактовались в качестве символически-обобщенного средства коммуникации и локализовались в экономической системе общества. Квинтэссенцию критики очень ёмко выразил Дж. Ингам: Парсонс в своей теории денег упорно следовал экономическому неоклассицизму, он уравнивал полезность с ценностью-в-обмене, поскольку, с его точки зрения, ценность может быть реализована только в обмене, а сами деньги являются лишь символом ценности, т.е. сами по себе, как символическое средство, лишены ценности (Ingham, 1998: 6)¹¹. Отсюда, по мнению критиков, у Парсонса в определении денег пропало собственно их социальное измерение. Эти и подобные им упреки мотивировали социологов к поиску других способов концептуализации денег в социальных отношениях. А эти усилия потребовали отхода от двух крайних позиций: экономизма, заикленного на анализе рыночных отношений, и антропологизма, трактовавшего, как правило, в своём подходе экономику и общество как единое целое. Чисто социологическую позицию, как уверяют У. Бейкер и Дж. Джимерсон, пытались найти посередине между этими крайностями путем признания рынка в качестве социального института и придания особого значения культурным содержаниям социальных взаимодействий (Baker, Jimerson, 1992: 680). Экономическое действие стало рассматриваться с точки зрения социальной структуры, той социальной

10. Некоторые социологи, в частности Г. Гансманн, категорично заявляют, что после работ Зиммеля и Вебера социологическая теория так и не смогла сказать ничего существенного о деньгах (Ganssmann, 1988: 3).

11. В. Зелизер, например, ставит в упрек Парсонсу то, что в его теории денег как символически обобщенного средства обмена отсутствует разработка символического значения денег вне рыночных отношений, не раскрывается культурная и социальная роль денег помимо функции полезности (Zelizer, 1989: 348).

ткани, в которую оно вплетено, а язык и семантика — как отражение социальной структуры и культуры, определяющие различные назначения использования денег в повседневной жизни. Такая промежуточная позиция, считают Бейкер и Джимерсон, позволяет трактовать деньги, с одной стороны, как *независимую переменную*, как, например, причину социального изменения, или как *зависимую переменную*, например, как следствие социальных отношений или культурных значений — с другой. Хотя деньги, полагают они, существуют лишь в немногих формах, эта позиция открывает множество путей их анализа. Например, различные социальные контексты, нормы и отношения, уверяет Зелизер, влияют на целевое определение денежных трат в зависимости от различных источников денежного дохода, таких как зарплата, жалованье, премия, гонорар, оплата, чаевые, интерес, дивиденд, пожертвование и подарок. Буквально во всех обществах, говорит она, можно констатировать различия и обозначения денег по источнику их получения, даже если их количественное выражение одинаково во всех случаях.

Бейкер и Джимерсон предложили довольно любопытную, хотя и небесспорную, развернутую классификацию социологических подходов к анализу денег (Baker, Jimerson, 1992: 681–683). Разнообразие социологических работ о деньгах, считают они, может быть упорядочено и структурировано по двум ключевым измерениям. Первое различает *структурные versus культурные* перспективы, каждая из которых рассматривается на *микро-* и *макроуровнях*. Структуры ролей и отношений — это преимущественные объекты структурных перспектив. На микроуровне деньги здесь рассматриваются как объект межличностных отношений, например, коммуникация и обмен¹². На макроуровне структурный подход охватывает регулятивный контекст обмена, например, легальные и политические механизмы управления торговлей и рынками. Культурная перспектива фокусирует внимание на когнитивных классификациях и порождающих значениях, ассоциирующихся с деньгами. На микроуровне этот подход включает ценности, отношения и систему взглядов индивидов, влияющих на их поведение по отношению к деньгам; на макроуровне — более широкую систему взглядов и значений, например, религиозные и гражданские ценности. Второе измерение отсылает к деньгам как *причине, катализатору и проводнику* (независимая переменная) и к деньгам как *эффекту, следствию или результату* (зависимая переменная) социальных взаимодействий. Экономисты, говорят Бейкер и Джимерсон, обычно рассматривают деньги именно как независимую переменную. Отсюда пристальное внимание уделяется ими динамике изменений денежной базы общества как причины и катализатора экономических и социальных трансформаций. Классики социологии, полагают они, также тяготели к взгляду на деньги как независимой переменной, во многом определяющей характер протекания социальной жизни. Однако современные социологические подходы меняют точку зрения на противоположную. На микроуровне социального взаимодействия В. Зелизер удалось показать, что, например, гендерные роли и распределение власти в семье (независимые переменные) заметно влияют на социальное значение и повседневное использование денег (за-

12. Различные социологи, по схеме Бейкера и Джимерсона, могут входить в разные классификационные подгруппы, так как чистые подходы, укладывающиеся только в одну подгруппу, довольно редки.

висимая переменная). На макроуровне У. Бейкер продемонстрировал, что образцы торговли финансовыми активами (зависимая переменная) отражают распределение отношений власти (независимая переменная) между индивидами и корпорациями (Baker, 1987). В качестве яркого примера современного подхода, весьма влиятельного в социологии, рассмотрим концепцию денег американского социолога В. Зелизер.

Зелизер резко противопоставляет свой подход классикам социологии. Она полагает, что классики, в частности Зиммель, несправедливо редуцировали определение денег до некоей конечной инстанции, стирающей все качественные социальные различия в повседневной жизни людей (Zelizer, 1989: 342). Такое определение неизменно внушает образ денег, разрушающий солидарность, близость и личностные привязанности. Классики, продолжает она свою критику, сосредоточились на безличном характере денег, их взаимозаменяемости и инструментальной рациональности. Деньги в их концепциях обладают свойством превращения товаров, взаимоотношений и эмоций в абстрактный, числовой эквивалент. Под влиянием этих подходов, утверждает американский социолог, сформировались две теории: *обособленных сфер* и *враждебных миров*. Первая противопоставляет два противоположных принципа организации социальности — рациональность, планирование и эффективность, с одной стороны, и солидарность, чувство и импульсивность — с другой. Вторая исходит из концепции «заражения»: деньги проникают в мир чувств и развращают их. В состоянии социального порядка, говорит она, эти сферы не пересекаются, иначе придётся иметь дело со сплошной коррупцией. Зелизер представляет своё концептуальное решение — *теорию мостов*. Различные социальные сферы, утверждает Зелизер, пронизывают дифференцированные связи. Различным оттенкам отношений даются различные наименования, с ними связываются разные символы, практики и средства обмена (Зелизер, 2004: 26). Деньги не являются не только культурно нейтральными, но и морально неуязвимыми. Деньги «могут ощутимо „коррумпируют“ ценности, представляя их количественно, но ценности и чувство взаимно коррумпируют деньги, наделяя их моральным, социальным и религиозным значением» (Zelizer, 1989: 348). Таким образом, Зелизер смещает исследовательский акцент в сторону эволюции культурных смыслов в условиях повсеместного наступления рационализации. Она хочет показать, как люди привычно используют денежные трансакции для создания, определения, укрепления, репрезентации, проблематизации и изменения своих социальных связей, в результате приходит к пониманию «множественных денег»¹³. С её точки зрения деньги, полученные от выигрыша в лотерее, отличаются от денег, выдаваемых в форме заработной платы, или от денег, полученных по наследству. Чем

13. Зелизер отрицает единство, универсальность и всеобщность денег. В соответствии с её теорией, есть множественные деньги для разных типов социальных взаимодействий. Деньги не свободны от социальных ограничений. И всё-таки, попутно заметим, концепция «множественности денег» Зелизер вызывает ряд существенных возражений, связанных прежде всего с абсолютизацией культурных феноменов в определении денег. Деньги, несмотря на контраргументы Зелизер, обладают свойством универсальности, так как где бы они ни встречались и в какой бы форме с ними ни сталкивались, они неизбежно обнаружат свою главную функцию — опосредование при обменных операциях. Эта универсальность денег несколько не препятствует вторжению культурных содержаний в определение целей, на достижение которых они будут впоследствии потрачены.

же они отличаются? Её ответ: этическими соображениями в отношении их происхождения и целевого использования. Действительно, эти аспекты она обнаруживает в денежных транзакциях в американских семьях конца XIX — начала XX века (Зелизер, 2004: 32). В методологическом плане она сосредотачивается на раскрытии различных типов целевого предназначения неформальных денег. Эти деньги, полагает она, существуют параллельно официально выпускаемым деньгам. К ним относятся: 1) превращение различных предметов в денежные эквиваленты (карточки, жетоны, фишки и др.); 2) создание внешне отличающихся от денег платежных средств (подарочные сертификаты, талоны на продукты); 3) приспособление официально выпускаемых денег под свои текущие нужды (Зелизер, 2004: 55). Коротко говоря, её интересуют повседневные ситуации, когда степени свободы денежных операций существенно ограничены их целевым предназначением. В свою очередь, целевое предназначение денег определяется доминирующими культурными смыслами и отчасти подчиненными им практиками будничной жизни.

Чем может быть полезна теория денег Зелизер в контексте исследований мобильности? Прежде всего повседневные «мобильностные решения» связаны с «денежными решениями». Большинство перемещений (за исключением разве что пеших передвижений) предполагают денежные затраты. Соответственно, образуются специфические смысловые контексты «мобильных денег», выходящие за рамки исключительно экономических аспектов¹⁴. Например, индивиды, домохозяйства, организации должны предусматривать денежное обеспечение своих мобильностных решений, в ином случае они останутся, образно говоря, неподвижными, сорвутся их планы и проекты. Однако решения о выделении денег определяются не только одной экономической рациональностью. Сюда вторгаются порожденные культурой смыслы и ограничения, налагаемые структурой социальных взаимодействий. Можно далее предположить, что практики обращения с «мобильными деньгами» приоткроют дверь для понимания повседневных мотиваций мобильности, обусловленных прежде всего культурными контекстами. Зелизер как раз акцентирует первостепенное значение культуры в определении целевого назначения денег. Мы можем отталкиваться отсюда и пытаться увидеть, как те или иные культурные содержания обрамляют личные планы и проекты, связанные с теми или иными *видами* мобильности. Мы можем выявить *меняющиеся* мобильностные *приоритеты* в повседневных проектах и планах как отражение влияния культурных представлений на целевое определение денег. Подводя итог, теория денег Зелизер предоставляет эффективный инструментарий для понимания повседневных мотивов мобильности.

Деньги в системной теории Парсонса. Инфляционные и дефляционные влияния денег на социальную жизнь

Теория социального действия Парсонса воспринимается сегодня как пройденный этап развития социологической мысли. Обращение к этому учёному немодно

14. В данном случае речь идет о деньгах, которые в повседневных контекстах теми или иными акторами тратятся на обеспечение их мобильности, а не о мобильных деньгах как они понимаются в настоящее время, например, WebMoney, Яндекс.Деньги и т. п.

и к тому же в определенном отношении предполагает немалые трудозатраты, поскольку извлечение идей из его богатого наследия требует значительных усилий на преодоление, образно выражаясь, широко растянувшихся гор критики, опоясавших со всех сторон его теоретические построения. Теория денег Парсонса не избежала сильных теоретико-методологических нападков. Однако есть основания предполагать, что критики в очень важных аспектах били мимо цели. Эту теорию критиковали за неосмотрительное следование экономическому неоклассицизму, фактическое приравнение денег к ценности при обмене. Ее упрекали в том, что она непригодна для понимания и объяснения роли денег в микроконтекстах социального взаимодействия, так как не учитывает влияния культурных и социальных ограничений. Эти упреки во многом необоснованны. Судя по всему, они питались недостаточным пониманием *теории символически обобщенных средств коммуникации* (средств обмена, как изначально формулировал Парсонс), *концепций взаимопроникновения и кибернетического контроля*. Именно на концепцию взаимопроникновения впоследствии сделал упор Р. Мюнх, с успехом развивающий в настоящее время наследие Парсонса. Но начнем по порядку. Прежде всего из теории денег Парсонса мы надеемся извлечь ценные идеи, способные пролить свет на мотивацию мобильности в широком социальном контексте. Что вызывает колебания мобильности? Почему в одни периоды индивиды склонны тратить деньги на мобильность, а в другие — стремятся ужаться? Соответственно, «щедрые и скупые» повседневные решения задают интенсивность и темпы мобильности в обществе¹⁵.

Теория символически обобщенных средств коммуникации появляется в 1956 году в работе Парсонса и Смелзера «Экономика и общество» (Parsons, Smelser, 1956). Но прежде чем перейти к обсуждению этой теории, кратко затронем центральные аспекты эволюции теории действия Парсонса, нашедшие отражение в работах 1951 года «Социальная система» и «К общей теории действия»¹⁶. Действие, говорит Парсонс, происходит в ситуации, в которой деятель ориентируется на социальные, культурные, физические и органические объекты. Эта ориентация определяется на базе трех различных систем — социальной, личностной и культурной. Системы имеют свою идентичность, границы, механизмы поддержания собственного существования. При этом у действия два направления — внешнее и внутреннее. К внешней ориентации относится выполнение функций целедостижения и приспособления. К внутренней — интеграция и поддержание скрытого образца. Эти ориентации в совокупности образуют четырехфункциональную парадигму действия. Парсонс приходит к выводу, что функцию целедостижения в обществе выполняет политическая система, функцию приспособления — экономическая система. Функцию интеграции в обществе выполняют социальные общности. Функцию скрытого поддержания образца — социокультурная система. Каждая из этих четырех систем имеет в своем распоряжении особые средства, регулирующие соответствующие им интеракции. Такими сред-

15. В данном случае предполагается, что чем больше индивиды, домохозяйства и организации будут тратить денег на мобильность, тем выше будут интенсивность и темп мобильности в обществе. И наоборот: чем меньше тратится денег на мобильность, тем ниже её интенсивность и темп.

16. См.: Parsons, 1951; Parsons, Shils, 1951. Речь идет об эволюции теории действия Парсонса по отношению к исходной его модели, представленной в: Parsons, 1937.

ствами являются: деньги в экономической системе, власть в политической системе, влияние в социальных общностях, ценностные приверженности в социокультурной системе. У этих средств есть общее свойство — они меняют *внешние* или *внутренние* обстоятельства действия, но разными способами. Деньги и власть изменяют *внешнюю* ситуацию действия: деньги — при помощи позитивного стимула в условиях обмена, власть — путем угрозы применения карающих санкций. Влияние и ценностные приверженности трансформируют *намерения* деятеля: влияние — посредством убеждения, ценностные приверженности — на основе активизации обязательств. Так Парсонс приходит к теории символически обобщённых средств коммуникации.

Важной особенностью этой теории, на которую мало обращали внимание, является концепция взаимопроникновения. Все символически обобщенные средства коммуникации находятся в динамических отношениях взаимовлияния друг на друга¹⁷. Деньги в той или иной ситуации не просто, так сказать, в чистом виде регулируют экономический обмен, но и одновременно получают культурное обрамление спроса и предложения в обмене со стороны социокультурной системы. Интегративная система задает образцы распределения денег, ранжирует притязания на них. Политическая система обеспечивает рамочные условия порядка, при котором денежные расчеты оказываются эффективными. Эта аналитическая схема, на наш взгляд, оказывается универсальной, позволяющей распознавать внешние факторы и внутренние мотивы денежных расчетов на любом уровне социальных взаимодействий.

Почему же деньги — это символически обобщённое средство коммуникации? Во-первых, они символизируют все товары и услуги, которые с их помощью могут быть пущены в оборот. Во-вторых, деньги отвлекаются от личностей, участвующих в обмене, места и времени обмена, и в этом смысле оказываются обобщенным средством. В ситуации обмена, замечает Парсонс, деньги дают их обладателю четыре преимущества: свободу тратить деньги на любую единицу (или комбинацию из единиц) товара или услуг, доступных на рынке; выбор среди наличных альтернатив, одна из которых способна в большей мере удовлетворить его желания; выбор подходящего времени для покупки; рассмотрение условий покупки. Разумеется, денежные единицы должны участвовать в тотальной системе обмена. Сейчас её роль выполняет мировая система хозяйства.

Однако выигрыш в степени свободы несёт в себе риски непринятия денег другими участниками взаимодействия и стабильности их ценности. Поэтому отчасти ещё считается, что ценность денег обеспечивается драгоценными металлами. Между тем эта точка зрения, отмечает Парсонс, как в своё время и Зиммель, мало соответствует действительности. В современных денежных системах с высокоразвитым комплексом кредитных инструментов только незначительная часть транзакций проводится с обеспечением драгоценными металлами. Роль драгоценных металлов сводится преимущественно к резерву на случай непредвиденных обстоятельств. Повсеместное принятие денег, подчёркивает Парсонс, покоится на известной институциональной уверенности — устойчивых ожиданиях, что данные денежные единицы будут *оди-*

17. Если бы критики Парсонса должным образом учитывали концепцию взаимопроникновения, то едва ли были бы уместными упреки ему в потворстве экономическому неоклассицизму, в игнорировании культурных и социальных аспектов денежных расчетов.

наково равно приниматься и впредь¹⁸. Но вот тут-то и кроются самые опасные проблемы, связанные с кризисными явлениями инфляции и дефляции денег. Инфляция обесценивает покупательную способность денег. Дефляция повышает их ценность как средства, однако выводит их из оборота, и покупатели испытывают дефицит денег для оплаты товаров и услуг¹⁹. В результате этих процессов общество сталкивается с эффектами, которые хорошо были описаны Зиммелем в «Философии денег». Однако в концепции взаимопроникновения символических посредников негативные эффекты инфляционных и дефляционных процессов распространяются широко по всем направлениям ориентации социального действия, затрагивая в первую очередь намерения и ожидания индивидов.

Что же мы можем позаимствовать из теории денег Парсонса с точки зрения изучения мобильности? Мы начали наше исследование с наблюдения двух практически параллельных процессов: констатации напряженной фазы международного финансового кризиса 2008–2009 гг. и снижения интенсивности и темпов различного рода мобильностей в этот период. С достаточным основанием можно утверждать, что между мобильностью, пространственной организацией сетей и потоков и событиями в денежной системе существует выраженная связь. Инфляционные и дефляционные движения трансформируют ожидания в обществе, вносят изменения в его культурные коды, оказывают влияние на социальную структуру. В результате меняются проекты и планы повседневной жизни, а значит, ставятся под сомнения множество принятых решений. Можно полагать, что чем глубже ощущаются инфляционные и дефляционные процессы, тем более маловероятной оказывается реализация повседневных проектов и планов. И, наоборот, с преодолением кризисных процессов инфляции и дефляции уровень и темпы мобильности восстанавливаются. Таким образом, в обществе задается темп и динамика мобильности, которые до последнего времени шли по нарастающей траектории вместе с экспансией финансовой системы, подвергающей монетизации практически все аспекты социальной жизни.

Заключение

Проведенное исследование позволяет утверждать, что события в финансовой системе общества, денежные расчеты и мобильность представляют собой *коэволюционные процессы*, в которых определяющую роль играют деньги. Уже классики социологии, в частности Зиммель, рассматривали деньги как «саму сущность совре-

18. Если бы денежные обязательства покоились только на их обратимости в драгоценные металлы, замечает Парсонс, то любой финансовый кризис неизменно обнаружил бы явную диспропорцию между количеством денежной массы и объёмом драгоценных металлов. Стало бы очевидным, что обменять денежную наличность на драгоценные металлы невозможно из-за значительного превышения денежной массы над требуемым объёмом драгоценных металлов.

19. Термины «инфляция» и «дефляция» здесь используются в социологическом смысле, а не в чисто экономическом. В последнем случае, например, под инфляцией понимается рост денежной массы и вызванный им рост цен на товары и услуги. Под дефляцией, как правило, понимается изъятие денежных средств из обращения и сопутствующее этому снижение цен. В социологическом смысле процессы инфляции и дефляции связаны с дестабилизацией ожиданий, которая может быть вызвана множеством причин, например, кризисом политической власти.

менности». Колебания в денежной системе общества, как показывают эмпирические данные, прямо отражаются на интенсивности и темпах мобильности. Теоретики мобильности склонны рассматривать деньги как *структурный ограничитель*, регулирующий фактор доступа, выбор среди различных альтернатив мобильности. Мотивами мобильности в этом случае выступают различные притязания и проекты индивидов, направленные на воспроизводство их жизненных стилей. Однако более пристальный взгляд на отношение мобильности и денег склоняет к тому, чтобы рассматривать деньги как преимущественный катализатор мобильности. Резкие изменения в финансовой системе общества — особенно критические, связанные с инфляционными и дефляционными движениями, — сильно влияют на организацию социальной жизни. Вследствие таких колебаний наблюдается множество одновременных процессов, имеющих существенное значение для организации повседневного взаимодействия: изменения мотивов социальных действий; трансформации социальных структур; сдвиги в уровнях доверия между людьми; ускорения или замедления *темпов* социальной жизни. При этом нельзя упускать из виду, что культурные содержания социальной жизни в значительной мере определяют специфические смысловые контексты «мобильных денег», выходящие за рамки исключительно экономической рациональности. Это хорошо показала Зелизер. Однако «мобильностные решения» принимаются в более широком общественном контексте. Инфляционные и дефляционные движения трансформируют ожидания в обществе, вносят изменения в культурные коды общества, оказывают влияние на социальную структуру. Это приводит к корректировке или даже отказу от некоторых проектов и планов повседневной жизни. Главные причины интенсивности и темпа мобильности, как представляется, нужно искать в эволюции финансовой системы общества. Чтобы прийти к более глубокому пониманию мобильностной мотивации, парадигма мобильности должна быть дополнена теорией символически обобщенных средств коммуникаций.

Литература

- Зелизер В. (2004). Социальное значение денег / Пер. с англ. А. В. Смирнова, М. С. Добряковой. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.
- Кузанский Н. (1979). Об ученом незнании / Пер. с нем. В. В. Бибикина // Кузанский Н. Сочинения в 2-х томах. Т. 1 / Общ. ред. и вступит. статья З. А. Тажуризиной. М.: Мысль, 1979.
- Baker W. (1987). What is money? A social structural interpretation // *Intercorporate relations: the structural analysis of business* / Ed. by M. S. Mizruchi and M. Schwarz. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Baker W., Jimerson J. (1992). The sociology of money // *American Behavioral Scientist*. 1992. Vol. 35. № 6. P. 678–693.
- Bauman Z. (2000). *Liquid modernity*. Cambridge: Polity Press, 2000.
- Buchanan M. (2002). *Nexus: small worlds and the groundbreaking science of networks*. London: W. W. Norton. 2002.
- Deflem M. (2003). The sociology of the sociology of money: Simmel and the contemporary battle of the classics // *Journal of Classical Sociology*. 2003. Vol. 3. № 1. P. 67–96.
- Deutschmann Ch. (1997). Money as a social construction: on the actuality of Marx and Simmel // *Thesis Eleven*. 1996. Vol. 47. № 1. P. 1–19.

- Flamm M., Kaufmann V.* (2006). Operationalising the concept of mobility: a qualitative study // *Mobilities*. 2006. Vol. 1. № 2. P. 167–189.
- Ganssmann H.* (1988). Money — a symbolically generalized medium of communication? On the concept of money in recent sociology // *Economy and Society*. 1988. Vol. 17. № 3. P. 285–316.
- Ingham G.* (1998). On the underdevelopment of the sociology of money // *Acta Sociologica*. 1998. Vol. 41. № 1. P. 3–18.
- Kaufmann V.* (2002). *Re-thinking mobility: contemporary sociology*. Hampshire; Burlington: Ashgate, 2002.
- Larsen J., Urry J., Axhausen K.* (2006). *Mobilities, networks, geographies*. Hampshire; Burlington: Ashgate, 2006.
- Lash S., Urry J.* (1994). *Economies of signs and space*. London: Sage, 1994.
- Parsons T.* (1951). *The social system*. Glencoe: Free Press, 1951.
- Parsons T.* (1937). *The structure of social action*. New York: Free Press, 1937.
- Parsons T., Smelser N.* (1956). *Economy and society*. New York: Free Press, 1956.
- Parsons T., Shils E.* (1951). *Toward a general theory of action*. Cambridge: Harvard University Press, 1951.
- Sheller M., Urry J.* (2006). The new mobilities paradigm // *Environment and Planning A*. 2006. Vol. 38. № 2. P. 207–226.
- Simmel G.* (1991). Money in modern culture // *Theory, Culture & Society*. 1991. Vol. 8. № 3. P. 17–31.
- Simmel G.* (2004). *Philosophy of money*. London: Routledge, 2004.
- Wellman B.* (2001). Physical place and cyberspace: the rise of personalised networking // *International Journal of Urban and Regional Research*. 2001. Vol. 25. № 2. P. 227–252.
- Zelizer V.* (1989). The social meaning of money: «special monies» // *American Journal of Sociology*. 1989. Vol. 95. № 2. P. 342–377.