



Электронная библиотека
Гражданское общество в России

П.-И. Шерель

Строить демократию:
свобода формирования
и выражения мнений

Электронный ресурс

URL: <http://www.civisbook.ru/files/File/1993-6-9-Sherel.pdf>

URL: <http://www.civisbook.ru>

СТРОИТЬ ДЕМОКРАТИЮ: СВОБОДА ФОРМИРОВАНИЯ И ВЫРАЖЕНИЯ МНЕНИЙ

П. -И. Шерэль

От редакции. Выдержками из книги профессора Пьера-Ива Шереля "Строить демократию. Демократический контракт — Активные граждане", вышедшей весной 1993 г. в Лионе, в издательстве "Кроник Сосьяль" (Chereul P. -Y. Construire la Democratie. Le contrat democratique — Des citoyens actifs. Lyon, Les Editions de la Chronique Sociale, 1993), редакция продолжает свою работу по представлению "уроков гражданского образования". В данном материале в популярной и сжатой форме обсуждаются значимые для каждого россиянина (и, как оказалось, француз) вопросы демократической жизни: что препятствует декларированной Конституцией свободе мысли и слова; в чем важность социальной и политической информации для человека, ценящего свободу, и как ему пользоваться этой информацией; в чем состоит ответственность журналиста и т. д. Это вещи, вроде бы большинству понятные, но вот как представлена в издательской аннотации книга проф. Шереля, включенная в серию "L'Essentiel" ("Самое главное"): "... Надо признать почти полное отсутствие начального гражданского образования у людей, призванных жить в условиях демократии. Помимо знания нескольких слывущих демократическими свойств этой формы правления (всеобщие выборы, принцип большинства или свобода выражений мнений), многие граждане входят в демократию, будучи лишенными сведений о ее основополагающих законах. Это небезопасно! Что было бы, если бы игроки вышли на футбольное поле, не зная правил игры?... Правила демократического контракта невозможно симпривизировать, поскольку прошли тысячелетия, пока они сложились в умах людей и в обществах". Только согласие между демократическими установлениями и действиями создает демократию — эта идея красной нитью проходит через всю книгу. Излагая основополагающие принципы демократии, ее автор постоянно обращается к политической практике, как исторической, так и современной, разумеется, прежде всего французской. Демократический контракт действует только как результат воли сознательных граждан. Их информированность, образование, политическая культура и активность становятся важнейшими источниками власти в современных, обществах. Таковы, пожалуй, главные выводы, которые делает Пьер Шерель.

В самом начале данной публикации даются обобщенные сведения о том, что представляет собой, по мнению Шереля, демократический контракт, а затем излагается (в сокращенном переводе) одна из трех частей этой весьма полезной, на наш взгляд, книги.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ ДЕМОКРАТИИ

(...) Демократия не является естественным образом жизни, к которому призваны люди с тех пор, как стали жить сообща. Вся предыстория и история человечества, вплоть до сегодняшнего дня, учат скорее обратному: "закон сильнейшего" — естественное ограничение, с которым с самого рождения сталкивается индивид; он вынужден этому закону подчиниться или обречь себя на исчезновение. Данный порядок знает разные степени насилия в зависимости от того, насколько жесткие ограничения налагает он на человека. Теократия, патриархат, тирания, диктатура, монархия, империя, тоталитаризм и олигархия — все это разные выражения насилия, навязанного меньшинством большинству, неспособному, несмотря на свою многочисленность, противостоять принуждению. Демократия, напротив, стремится перевернуть заданность такого порядка, признавая за большинством индивидов, даже физически и материально слабым, право на время господствовать над меньшинством до тех пор, пока последнее, в свою очередь, не станет большинством. Не стоит преуменьшать огромность данного предприятия: речь идет о деле продолжительном, никогда не завершаемом и всегда очень уязвимом. Демократическая организация какой-либо социальной группы претендует ни больше ни меньше, как на переворот в естественном для этого общества порядке с тем, чтобы заменить его на прямо противоположный. Что же удивительного в том, что подобные естественные устои сопротивляются и чинят препятствия, даже разрушают текущий демократический процесс всякий раз, когда это становится возможным?

Могла ли бы подобная демократическая ориентация образа жизни (которая противоречит природе, поскольку явилась культурным продуктом человечества) быть воспринятой обществом, если бы она не соответствовала воле составляющих его индивидов? Ведь слишком сильными кажутся сдержки, способные нейтрализовать ее. Демократический порядок вошел в практику только потому, что был изобретен как наиболее экономичное разрешение всех тех конфликтов, которые структурно противопоставляют друг другу различные группы общества в их борьбе за власть. Физическое устранение противника или его закабаление часто достигаются слишком дорогой ценой, угрожая существованию самой победившей группы. (...) Успешным итогом демократической стратегии (по крайней мере временным) является упрочение устоев человеческих сообществ путем достижения минимального согласия между их частями. Перевод в мирное русло борьбы за власть не означает, разумеется, что противники будут лояльны друг к другу: напротив, можно даже ожидать, что они станут нарушать правила, если способны сделать это безнаказанно, поскольку такое нарушение даст им преимущества. Не стоит и мечтать: борьба за власть остается надолго, если не навсегда, неустранимой.

Тем не менее демократический контракт, который по необходимости отдает предпочтение расчету или заботам об экономии, а не порабощению или уничтожению противника, является успешным генератором новых социальных отношений. Последние предполагают, в принципе, отказ от открытого насилия для разрешения конфликтов. Такой контракт приучает членов социальной группы к общепринятым договорным процедурам. Власть закона не навязывается больше только волей самых сильных; она мало-помалу становится плодом согласия самых слабых, или меньшинства, пусть даже временного.

(...) На протяжении веков демократический контракт приобрел содержание, которое продолжает видоизменяться в зависимости от обстоятельств и уровня развития общества, где он получает легитимность(...) Не исключено, правда, что легитимность требований каких-либо групп и законное, но сочтенное ими нелегитимным, решение вступают в противоречие. И это составляет самое существо демократического подхода (...)

Нередко в сознании граждан затуманиваются основополагающие принципы демократии. Наличие самых совершенных юридических уложений может заставить поверить в реальность подлинно демократических отношений, в то время как демократическая жизнь уже "вышла вон" из таких построений; они становятся подобны красивым раковинам без живых существ, которые их строили и осваивали.

В противоположность тому, что думал Монтескье ("власть останавливает власть"), слишком мало разделить политическую власть на три ветви, чтобы ограничить каждую из них. Тем более недостаточно регулярно выбирать представителей народа, объединять их в парламенты или собрания, дабы утверждать, что демократический контракт связывает членов общества между собой. Точно так же существование писаных законов, собранных в кодексы, и специализированных судебных присутствий не гарантирует свершения правосудия.

Демократический контракт может соблюдаться или игнорироваться — полностью или частично. Как это определить? Думается, достаточно посмотреть, в какой мере удовлетворены (или нет) его основополагающие требования. Их всего три: 1) организованное ограничение власти, доверенное индивиду или группе; 2) свобода формирования и выражения мнения гражданином; 3) защита гражданина законом.

СВОБОДА ФОРМИРОВАНИЯ И ВЫРАЖЕНИЯ МНЕНИЯ

Демократический контракт, основанный на легитимном существовании оппозиции власти, требует, чтобы такая оппозиция могла совершенно свободно вырабатывать и высказывать свое мнение, с учетом ограничений, налагаемых общим для всех законом (...)

Мнение гражданина — мишень кандидатов на государственные посты. — Вместе с тем гражданам не так уж легко осуществить даже конституционно признанную свободу мысли и слова. Поскольку нынешняя политическая власть легитимизируется (см. материал "Легитимность" в "Полисе", 1993, № 5. — Ред.) согласием большинства граждан, а не выводит свою легитимность из пресловутого божественного источника или традиций, то воздействие на мнение граждан становится целью групп, соревнующихся за государственные посты. Этим группам, следовательно, нужно любой ценой обрабатывать мнение граждан, чтобы обеспечить себе или даже вырвать поддержку их большинства. Легко представить, каким опасностям подвергается демократический контракт, как бы тщательно ни были продуманы институты, охраняющие данное соглашение. И действительно, такой договор рискует быть полностью выхолощенным, если гражданин ограничен в высказывании мнения, не совпадающего с мнением других.

Вот почему свобода формирования и выражения мнения, гарантирующая права оппозиции, есть основополагающий принцип демократического контракта.

Возраст гражданской и политической зрелости. — Закон устанавливает определенный минимальный возраст, по достижении которого юноша или девушка могут осуществить свои гражданские права. Такой порядок отвечает требованию свободы формирования мнения. Считается, что в детском и подростковом возрасте человек находится под влиянием идей и верований семьи и среды — он не может сложить собственные представления о социальном режиме (...) В зависимости от страны возраст достижения гражданской зрелости колеблется от 18 лет до 21 года. Но имеются ли основания

утверждать, что, начиная с этих лет, ничто больше не сдерживает свободу мнений и молодой гражданин высказывает их в полной независимости?

Трудности в выработке собственного мнения. — По правде говоря, свобода мысли и слова зависит не только от возраста, но от совокупности конкурирующих факторов, о которых гражданин должен знать. Нередко бывает трудно составить собственное мнение: это требует времени. "Нужен десяток лет, — писал Альбер Камю, — чтобы выработать собственную идею, о которой можно было бы рассказать. Конечно, это немного обескураживает".

Мощные сдержки структурного и конъюнктурного порядка препятствуют или благоприятствуют (в известном смысле) достижению гражданской зрелости.

СТРУКТУРНЫЕ СДЕРЖКИ СВОБОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МНЕНИЯ

Среди таких сдержек, влияющих на мнение гражданина, одни связаны с культурными факторами, а другие обусловлены местом, которое занимает индивид в экономической деятельности своей группы.

Культурные ограничения

Культурные факторы задают гражданину определенный набор верований и поведенческих привычек, которые накапливаются и передаются из поколения в поколение, предупреждая или исправляя поступки людей. Это отвечает императиву выживания поколений в данной экологической нише. Такие традиционные знания и умения вменены каждому от рождения в силу постоянно воспроизводящейся игры поощрений и наказаний, в зависимости от того, подчиняется им индивид или нет. Юный человек, таким образом, усваивает три категории условных социокультурных рефлексов.

1. Рефлекс принадлежности к какой-то группе. — Осознание такой принадлежности автоматически влечет за собой приверженность, нередко слепую, к своей социальной группе, к ее мифическим или историческим основателям, нынешним представителям и институтам, к ее обычаям. Человеку прививается настороженность по отношению к воображаемым или реальным угрозам данной группе. В зависимости от масштабов группы выделяются две формы реакций. Одна из них — корпоративное чувство; имеется в виду четкое осознание своей принадлежности к определенной профессии или социальному институту вроде полиции и армии: посягательство на одного из их представителей воспринимается как агрессия против всей группы. Вторая — патриотизм; это рефлекс в масштабах партии, нации или религиозной конфессии. Предполагаемая или реальная агрессия молниеносно вызывает мобилизацию атакованной группы, заставляя быстро забыть обо всех ее внутренних противоречиях во имя создания блока против врага, превращая группу в нечто вроде осажденной крепости. Отвергаются любые дискуссии, т. к. люди, подверженные данному рефлексу, делаются глухими к доводам.

2. Рефлексы, связанные с (не)соблюдением групповой морали, — Вторая категория условных социокультурных рефлексов связана с (не) соблюдением морали группы, а также с соответствующими поощрениями и наказаниями: правильное сознание личности пользуется публичным признанием, напротив, неверное сознание вызывает общее порицание. Действительно, группа диктует своим членам нередко строгое поведение в сферах отношений, которые считает жизненно важными для себя или своих руководителей. Можно выделить примерно десять таких сфер.

Природа: она может быть сочтена "доброй" или "злой" или ни той, ни другой; значит, нужно подчиняться или противостоять ее законам. Деньги: они вызывают недоверие или вождение; тогда социальное признание зависит от объемов накоплений или от отрицания накопительства. Потребительские блага: некоторые продукты, вроде алкоголя или табака, высоко ценятся или, напротив, отвергаются. Неприкосновенность благ другого человека: уважение к собственности имеет разные степени. Библия, а затем и Уголовный кодекс запретили красть, статья 17 французской Декларации прав человека и гражданина признала нерушимость и святость права собственности. Напротив, иные люди, вслед за Прудоном, считают собственность "кражей". Неприкосновенность личности: уважение к жизни, кажется, предписано повсеместно, но есть обстоятельства (война или необходимая самооборона), когда не возбраняется вынужденное убийство другого человека; новый католический катехизис (1992 г.), например, в некоторых случаях допускает смертную

казнь. Усопшие: погребения почитаются, пользуются всеобщим признанием, и любое нарушение покоя мертвых вызывает возмущение любой группы. Слабые: долг их защиты также предписан повсеместно под страхом наказания за оставление без помощи лица, подвергающегося опасности. Семья: как базовая ячейка социальной группы, она пользуется всеми преимуществами, гарантирующими условия воспроизводства и сохранения наследия данной общности. Сексуальность: в соответствии с эпохой и спецификой группы цели и условия сексуальных проявлений четко регламентируются системой запретов (например, на инцест), признанных или отвергаемых обычаев. Власть: отношение к ней также не оставлено на волю нравов — оно методично внушается; можно понять, что такое отношение нередко играет решающую роль при формировании и выражении свободного мнения.

Поведенческие установки по отношению к власти выделяются из всех, навязываемых социальной группой, поскольку именно властью поверяется поведение в остальных сферах в зависимости от нужд и обстоятельств. С рождения и на протяжении всей жизни каждому индивиду навязывается главный рефлекс — слепого подчинения любому авторитету. Ребенка прежде всего учат повиноваться родителям или опекунам, в школе — учителям, в казарме — сержантам и офицерам, на предприятии или в различных гражданских и религиозных ассоциациях, к которым может примкнуть человек, — вышестоящим по иерархии. Интериоризация (переход во внутренний план сознания) этого подчинения власти, признаваемой в качестве легитимной, настолько глубока, что индивид нередко утрачивает чувство ответственности при совершении предписанных ему действий. Никакое психологическое торможение не способно воспрепятствовать скрупулезному выполнению приказов, когда человек считает, что только власть может оценить их правомерность.

Работы Стэнли Мильграма. — Этот профессор социальной психологии Йельского университета (США) провел в 1960—63 гг. цикл экспериментов, доказавших экстраординарную способность подчиненных соглашаться с приказом легитимного для них авторитета: подавляющее большинство оказалось в состоянии неоднократно пытаться электрическим током (до 450 вольт) беззащитную, ничего им не причинившую жертву. Единственным мотивом поведения участников опытов было приказание заставить ее выучить несколько словосочетаний якобы в целях улучшения памяти, однако оно отдавалось авторитетом — человеком в белом халате из числа сотрудников университета. При этом исполнители жестокого приказа были движимы не какой-либо салической страстью, но полным сознанием точного выполнения своего долга. Важно подчеркнуть, что подвергавшаяся по сути дела пыткам жертва не была предварительно объектом систематического шельмования, как это часто происходит при повторяющихся десятилетиями и даже столетиями расистских кампаниях, как например, против еврейского сообщества.

Согласие с тиранией. — После выводов Мильграма нельзя было и дальше отрицать, что тираны нуждаются в поддержании состояния деспотизма с помощью сотен тысяч добросовестных, сознательных и лояльных функционеров, озабоченных единственно тем, как именно строго и компетентно выполнить предписанные им задачи. Ныне нам понятно, почему стали возможными опустошительные тирании, которые парализовали мир в XX в. Сторонники демократического контракта не могут поэтому игнорировать опасность слепого подчинения власти для их страны и даже для всего рода человеческого. Отнюдь вывод — информация об этой угрозе, воспитание личной ответственности и законное право на неподчинение в определенных случаях частично входят в число условий соблюдения демократического контракта (...)

3. Рефлексы, связанные с представлениями группы о себе самой и по отношению к другим группам. — Эта третья категория условных рефлексов складывается в течение истории.

"Комплекс группового превосходства принимает различные формы: в масштабах этноса — расизм, в масштабах нации (в зависимости от его интенсивности или направленности) — шовинизм или национализм с более или менее выраженной тенденцией к ксенофобии; в масштабах класса — классовая нетерпимость, когда принадлежность к социальному классу, определяемая руководящей или исполнительской функциями в сфере экономики, влечет за собой пренебрежение к якобы нижестоящим классам; в зависимости от пола — рефлекс сексизма, когда один пол презирает другой и господствует над ним. Более узкие группы также могут внушить себе представление о своем превосходстве: в рамках религии — это догматизм и интегрим, а, к примеру, в

пределах профессии (медицинского, преподавательского или военного корпуса) оно способно выражаться в чувстве причастности к знанию, которым не обладают другие, т. е. профаны.

Комплекс неполноценности — это представления о себе какой-либо группы, считающей свое положение относительно других групп более низким из-за исторических причин—господства над нею вследствие завоевания, изгнания или колонизации. Такое ощущение интериоризируется и навязывает два противоположных типа поведения, идет ли речь о колониальных народах по отношению к колонизаторам, иностранцах — к представителям коренной нации, женщинам — к мужчинам или даже больных по отношению к медикам. Первый из этих типов отражает желание уподобиться господствующей группе путем имитации или восприятия ее верований и обычаев, а другой тип, напротив, демонстрирует желание противостоять, отвергнуть, отомстить и освободиться; поведение здесь диктуется постоянно уязвленным самолюбием, антиколониальные движения — тому пример.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

1. Ресурсы, источники мнения. — Экономическое положение индивида структурирует его мнение, задает ему рамки.

Оправдание своих интересов. — Каждый имеет идеи о своих интересах, а главные из них связаны с приоритетами самосохранения индивида: прежде всего это условия выживания, затем все то, что касается источников удовлетворения его желаний (наслаждения), наконец, то, что образует основания его властвования. Стремясь все это сохранить или даже увеличить, каждый человек пытается легитимизировать свои интересы и отрицать все, угрожающее им. Например, высокая зарплата директора фирмы, превосходящая раз в сорок минимальную, может оправдываться возложенной на него тяжелой ответственностью, большим риском, равно как и заботой о привлечении на работу в фирму лучших кандидатов. И наоборот, скромные размеры минимальной зарплаты объясняются низкой квалификацией, отсутствием ответственности при сугубо исполнительских задачах, а также императивами конкурентоспособности предприятия, которая при росте издержек на зарплату рискует уменьшиться, что пойдет не на пользу его работникам. Однако в самых низах социальной иерархии оклад директора оценивается как чрезмерный, а минимальная зарплата — как недостаточная.

Мнение, моделируемое социопрофессиональной категорией. — На каждом уровне иерархии индивиды вырабатывают мнения, тесно связанные с юс ресурсами, тем, довольны ли они объемом последних или нет. Французская статистика распределяет население страны по социопрофессиональным категориям — от руководителей предприятий до несамодельных. Считается, что каждая из этих категорий, будучи организованной или нет в различные партии, профсоюзы, имея или нет группы давления, продуцирует некую совокупность мнений, которых придерживаются ее представители. Все стремятся легитимизировать сохранность и рост своих ресурсов. Вот три показательные иллюстрации воздействия экономического положения на мнение индивида.

а) Продавец и его клиент. — В контексте рыночной экономики производители товаров, услуг или торговцы должны участвовать в конкурентной борьбе: нужно продать или уйти с рынка. Поиск клиента требует стратегии, нацеленной на то, чтобы заставить его приобрести продукт. Обобщенный в рамках всей совокупности социальных отношений такой подход отражает ситуацию своего рода осады клиента посредниками. Задача этой осады — добиться от потребителя, чаще всего без его ведома об используемой стратегии, поддержки какому-либо поведению, личности, идее или продукту. Пределы коммерческого дискурса: при этом типе заинтересованного общения (коммуникации) продавец, будь то коммерсант или представитель свободной профессии, старается выдержать свой дискурс строго между двумя границами. С одной стороны, это максимальная оценка его продукта или услуги, с другой — попытка обойти любые возможные причины конфликта с клиентами, которые вызвали бы их неудовольствие вплоть до разрыва связи "торговец/потребитель". Нейтральная информация: обмен мнениями здесь сводится к банальностям, относительно которых наверняка есть согласие членов данной группы (вроде погоды, спорта, светской жизни, очевидных истин). Проблемы, могущие стать предметом полемики, тщательно замалчиваются. Распространитель и потребитель информации при простой приеме— передающей связи вынуждены ограничиваться обменом нейтральными сведениями, включая все, находящееся за пределами их

собственно коммерческих отношений. Продавец (будь он лицом свободной профессии— журналистом, директором, ремесленником или торговцем), если хочет привлечь клиентов всех верований и мнений, ориентируясь только на получение прибыли, прежде всего озабочен тем, чтобы понравиться клиентам или будущим клиентам. И потому он никогда не высказывает своего истинного мнения. Нарушающая планы полемика: это мнение продавца (как типа) вполне может превратиться в отсутствие вообще мнения по разделяющим данную группу конфликтам, если только они не угрожают условиям ее существования: без клиентов зубной врач или владелец гаража не смогут выжить. Поскольку мнения складываются в процессе столкновения разных идей и проектов, коммерциализация отношений, когда вынужденно замалчиваются все спорные вопросы, в условиях демократии становится реальным препятствием для формирования мнения гражданина.

б) Вышестоящее лицо и подчиненный. — Вторая ситуация отражает иерархию властных отношений, составляющих каркас любой системы управления (общественными делами или частным предприятием) (...)

Конформизм как залог благоприятных условий жизнедеятельности и процветания. — Подчиненный может надеяться на улучшение своего положения в смысле карьеры и доходов, только постоянно привлекая внимание вышестоящих к качеству своей службы. Значит, его оценка зависит от повиновения индивида выраженным или предугаданным желаниям его начальника: золотое правило здесь состоит в скрупулезном следовании подчиненного даже спорным приказам. Если индивид сопротивляется привитому с детства рефлексу подчинения авторитету, то вполне понятная забота о своих ресурсах и о душевном комфорте должна привести его к раскаянию с восполнением ущерба под угрозой экономических санкций (лишение премий, вычеты или уменьшение зарплаты, понижение в должности, даже увольнение). Кто же из служащих окажется столь несознательным, чтобы в одиночку бравировать своей смелостью в условиях иерархии, где, по определению, каждый уровень властных полномочий "перекрывается" вышестоящим звеном?

Конформизм как опасность для предприятия. — Все давит на служащего с тем, чтобы он никогда не формулировал своего мнения, но постоянно ориентировал бы себя на вкусы начальства, вплоть до подхалимажа. Такое поведение на всех иерархических уровнях исключает любую критику. Со временем возникает опасность того, что руководство не делает ошибок, от которых его не предостерегли из-за конформизма. Крайнее и карикатурное проявление такого конформизма описано А. Солженицыным в "Архипелаге ГУЛАГ": зал стоя и изо всех сил аплодировал своим любимым руководителям, и никто не хотел, несмотря на растущую усталость, взять на себя инициативу прекратить хлопки, дабы не быть обвиненным в безразличии к власти, что как минимум могло обернуться ссылкой.

Конформизм как препятствие к формированию мнения. — Когда подчиненный знает, что начальники информированы о его частной жизни и что от их благоприятного впечатления о нем зависит его карьера, он стремится утаить свое мнение, особенно не высказываясь по вопросам, разделяющим данную социальную группу. По разным причинам индивид вынужден принять стиль поведения, существующий в отношениях между торговцем и клиентом. Возможность сформировать собственное мнение, сопоставляя разные точки зрения, также в определенной степени блокируется. Индивид старается поддержать мнение, разделяемое наибольшим, как ему представляется, числом людей, придерживаться нейтральной информации, банальных идей и словесных штампов. Преимущество такой линии поведения в том, что он ни с кем не сталкивается, воплощая желаемый кем-то образ верного служаки. Коллективное выражение мнения, скажем, в рамках профсоюза, может устранить опасности, связанные с его индивидуальной демонстрацией. Однако удаление настойчивых профдеlegates и их замена людьми, способными быстро соглашаться с мнением дирекции, — распространенный способ замалчивания любой критики и требований.

в) Давление кредитования — это ситуация, в которую попадает должник. Среди средств поощрения к приобретению благ в условиях рынка кредит — одно из самых популярных. Он позволяет клиенту получить нужное или желанное немедленно. Почему бы лишать себя такого? (...) Однако при покупке, например, жилья в кредит на 10—20 лет под низкие проценты человек будет связан необходимостью поддерживать на прежнем уровне или увеличивать свои ресурсы для его выплаты. Значит, он не может рисковать, вызывая неудовольствие его нанимателей, т. к. нуждается в премиях и разных прибавках,

ибо его заработка обычно хватает лишь на то, чтобы содержать семью. Опыт показывает, что свободное выражение мнения — первая жертва кредитного паралича: как только вы прибегаете к кредиту, то в неявной форме отказываетесь от права на свободу слова.

КОНЪЮНКТУРНЫЕ СДЕРЖКИ СВОБОДЫ МНЕНИЙ

1. Давление группы на индивида — это первый тип конъюнктурных сдержек. Человек, оказавшийся в толпе, подвержен сильной сенсорной сатурации (перенасыщенности чувств) и лишается способности размышлять. Его влечет за собой всеобщее движение, он становится одним из элементов структуры данной толпы. Эффект возбуждения и воодушевления путем чрезмерных обещаний неплохо знаком демагогам. Он достигается чаще всего через стимуляцию как прирожденных, так и условных социокультурных рефлексов, хорошо просчитанную "сверху": линчевание и погромы становятся возможными, в них вовлекаются даже чувствительные и рассудительные люди. Работы Соломона Эша позволили в начале 50-х годов выявить механизм давления группы на индивида. Один из его опытов (якобы тестов на глазомер) состоял в том, что группе показывали на двух таблицах нарисованные отрезки разной длины. Каждый должен был указать отрезки, кажущиеся ему равными. Однако задача всех собравшихся, за исключением одного — настоящего подопытного, состояла в том, чтобы обманывать его, подсказывая то правильные, то неверные ответы. Что будет делать объект, когда все окружающие единогласно предлагают ему решения, противоречащие его ощущениям? Эш доказал, что 36, 8% подопытных отказались от собственного мнения в пользу суждения группы. А большинство настаивавших на своем, противоположном "общему", мнению переживало сильный внутренний конфликт, сомневаясь в собственных ощущениях: возможно, я ошибаюсь, ибо не могу быть единственно правым против всех остальных. В данном опыте речь шла о восприятии самоочевидного факта. А что бы было в случае распознавания менее безусловных вещей, как обычно это бывает в жизни?

2. Постоянная публикация итогов опросов общественного мнения. — Когда известно, что менее 1% голосов достаточно группе для получения относительного большинства на выборах, а она способна одним только своим давлением изменить предпочтения примерно трети электората, то есть от чего радоваться демагогам и беспокоиться демократам, преданным свободному процессу формирования мнения. Не исключено, например, что публикация многочисленных опросов с выводами вроде "французы думают, что...", нацелена именно на оказание группового давления на граждан.

3. Комфортность конформизма. — Такое состояние обычно наблюдается у индивида, когда дело выбора подчинено группе, например, в случаях, подписания каких-либо петиций. Люди с твердыми убеждениями, не колеблясь, подписываются под ними первыми, но настает момент, когда колеблющихся становится все больше, а "подписантов" — меньше. Это известно любому инициатору кампании по сбору подписей. Если же наконец достигнута "критическая масса" подписей, где-то на уровне относительного большинства, то снова идет массовый поток желающих подписаться: они предпочитают в этом случае раствориться в большинстве, чем быть изолированными в меньшинстве строптивцев, обладающих не менее твердыми убеждениями, нежели инициаторы петиции. Во Франции, например, можно наблюдать феномен, связанный с двумя последовательными (по времени) общенациональными выборами: если выборы в парламент следуют через несколько недель после президентских, то сторонники президента, получившего ранее весьма незначительное большинство голосов, показывают гораздо лучшие результаты. Похоже на то, что масса колебавшихся участников первого голосования спешит присоединиться к лагерю победителей на втором.

ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ОСАДА

Второй конъюнктурной сдержкой является уже упоминавшаяся посредническая осада, с которой ежедневно сталкивается гражданин. Задача ее — добиться хотя бы безотчетной, но нужной распространителю информации поддержки личности или продукта.

1. Четыре иллюзии, поддерживаемые средствами массовой информации—это, во-первых, бесплатность информации, предоставляемой взамен скромной стоимости экземпляра газеты или абонемента на телеканал; информация распространяется вроде бы почти альтруистически, в целях интеллектуального и нравственного обогащения ее потребителя для наилучшего понимания им окружающего мира. Реальность гораздо

сложнее: информация не может выйти из властного поля, точно так же как вращение планет определяется всемирным тяготением. Во-вторых, иллюзия, связанная с посредником, преобразующим информацию подобно тому, как игра света в воде преломляет погруженную в нее прямую палку. Эта иллюзия проистекает от убеждения действительности в том, что средства массовой информации (СМИ) отражают подлинную действительность, в то время как они предлагают лишь представление о действительности со всеми искажениями, свойственными любому посреднику, будь то слово, фотография, "живая" теле— или кинокартинка. Такая иллюзия усиливается сегодня благодаря "прямым" теле- и радиопередачам с места события. Иллюзия "айсберга" позволяет внушить потребителю продукции СМИ, что все возможные сведения об объекте или явлении ему переданы. На деле же он получает лишь малую — "надводную" — их часть, а оставшаяся, гораздо большая, — скрыта от его внимания. И, наконец, иллюзия бинокулярного видения: там, где есть два образа, виден только один, ибо они совмещаются. Вообще—то нужно различать два типа изложения факта: научное изложение, представляющее максимально точный отчет о действительности, я изложение убеждения, которое передает, не выражая этого открыто, суждение распространителя информации (...)

Гражданин, подверженный всем этим четырем иллюзиям, не может свободно формировать свое мнение; он — неперемнная жертва СМИ, которые в конце концов будут ему диктовать, "что надо думать" (...)

2. Четыре типа сдержек, по-разному моделирующих информацию — это, во-первых, властное поле, напоминающее магнитное, в котором металлические опилки располагаются соответственным образом. Примерно так и власть ориентирует информацию. Встретившись, два человека не могут не влиять друг на друга, говорят они или молчат, действуют или остаются пассивными. Информация дается потребителю лишь потому, что служит интересам ее распространителя или по крайней мере не вредит им, подчиняясь определенным условиям, а) Правило тайны, из-за которого значительная масса фактов (вроде подводной части айсберга) тщательно скрывается: тайна— это норма, а информация — исключение, ибо знающий — властвует. Большая часть деятельности индивидов и групп скрыта от наблюдателей. Всякое обнаружение тайны, факта, способного повредить какому то человеку, группе или институту, обязательно ставит вопрос о его источниках: кому была выгодна утечка информации?

б) Три разновидности информации: заданная информация, сознательно предоставленная распространителем в интересующих его целях (например, реклама или комментарии пресс—служб министерств); вынужденная информация, которую потребитель добывает у распространителя без его ведома или против его воли, т. к. она может отвечать интересам нуждающегося в такой информации и, соответственно, повредить ее обладателю (воровство, хитрость, методичное критическое расследование — вот, примерно, средства ее получения) (...); наконец, нейтральная информация не служит в целом конкретным интересам ни первого, ни второго и потому она не распространяется или не изыскивается с каким-либо расчетом. Тем не менее такого рода сообщения преобладают и роль их значительна. Они выполняют по меньшей мере три функции: установления контакта и поддержания самого процесса общения (коммуникации) между субъектом и объектом информации (вроде "алло, не вешайте трубку..."); развлечения, приманивая преднамеренно или без умысла внимание потребителя к сюжетам ограниченного или нулевого интереса; функцию модели: "делание" звезд, например, сопровождается пропагандой типов их поведения, вкусов и т. д., становящихся образцами для поклонников. Сами звезды могут и непосредственно выполнять функцию модели.

в) Конфликтность информации, т. к. она на деле является ставкой в непримиримом соперничестве блоков, оспаривающих право на власть. Эти блоки стремятся всеми способами повлиять на мнение граждан с тем, чтобы дать им как можно более соответствующие собственным представления о реальности.

Второй тип сдержек связан со средствами распространения информации.

а) Инвестиции в СМИ (газеты или телерадиоканалы) дают их владельцам возможность господствовать над распространяемой информацией. На медиа оказывают серьезное воздействие не только их собственники, но и рекламодатели и их объединения, поскольку они могут дать или не дать средства для проведения рекламной кампании тому

или иному СМИ, нуждающемуся в деньгах для того, чтобы сбалансировать свой бюджет и выжить,

б) Источники информации также влияют на СМИ. Они нередко принуждены не публиковать то, что хочет скрыта данный источник, под угрозой лишиться его (тесно связаны, например, СМИ и полиция, т. к. последняя институционально обладает большим объемом социальных фактов). Вместе с тем фирмы соблазняют журналистов разными привилегиями (приемами, бесплатными путешествиями и подарками, другими знаками внимания) через свои службы "публик рилейшнз" с тем, чтобы СМИ показывали их деятельность и продукцию в благоприятных тонах.

в) Природа посредника накладывает свои ограничения на изложение фактов, т. к. он в силу самих собственных свойств вынужден искажать действительность (к примеру, раздувать факты: остающееся тайным событие как бы не существует, но раскрытое миллионам людей в результате организованной утечки информации оно может стать государственным делом). К тому же устная или письменная речь, живая или зафиксированная "картинка" ограничены собственными возможностями при передаче фактов.

г) Пространство и время, имеющиеся для распространения информации, по своей природе строго лимитированы и потому обязывают ее распространителя самым драконовским образом делить их между фактами, назначенными к опубликованию. Вырисовывается весьма спорная иерархия подобных фактов. Можно утверждать, что важная информация — это всего лишь информация, сочтенная таковой самим распространителем.

Третий тип сдержек обусловлен свойствами потребителя информации. Ее распространитель должен учитывать две человеческие особенности: во-первых, требование рациональности, т. е. необходимость в понимании информации путем установления более или менее строгих логических связей между фактами; во-вторых, требование иррациональности или необходимость удовлетворить свои желания, а именно: самосохранения, удовольствия и властвования. Два последних утоляются при помощи разных стратегий, в конечном итоге отвечающих инстинкту самосохранения (...)

Четвертый тип — это сдержки как результат парадоксальной связи между распространителем и потребителем информации. Мишень последней — человек, который не инертен, а скорее даже непокорен, слабо поддается воздействию. Поэтому распространитель информации в своих интересах должен застраховать себя от безразличия, отторжения или вообще отказа воспринимать информацию. Для этого он располагает сильнейшими способами оболъщения потребителя. Обман или торможение требования рациональности — первая группа приемов торможения рассудочного восприятия информации. Они основаны на использовании аргументов авторитетно—властного характера, таких как давление социальной группы, способность какой-либо звезды вводить в соблазн или сам предполагаемый авторитет СМИ. Стимуляция рефлексов — это второй набор приемов. Они нацелены на то, чтобы отвлечь потребителя от требования иррациональности. Для этого задействованы две категории рефлексов: жизненно важные влечения, отталкивание и фрустрация, а также условные социокультурные.

Жизненный рефлекс страха занимает особое место среди рефлексов отталкивания. Это психофизиологическое состояние тревоги свойственно любому человеку, ощущающему мнимую или реальную угрозу своему существованию, и является мощной силой, энергию которой трудно контролировать. Стимулированный рефлекс страха вызывает три основные реакции. Во-первых, тормозится требование рациональности. Как только индивид определяет реальную или мнимую угрозу, он мобилизует все свои ресурсы для уклонения от нее. Однако потрясение бывает столь глубоким, что иногда вызывает нежелательную противоположную реакцию: способность рационально рассуждать насколько тормозится, что мощно включается фактор иррациональности, заставляющий человека принять не свойственную ему тактику поведения; каждый знает "страусовую политику" — стоит только закрыть глаза на опасность, как можно считать, что ее больше не существует. Преимущество рефлекса страха состоит в том, что немедленно начинается поиск средств защиты: либо индивид считает, что он сам может противостоять угрозе, либо просит поддержки другого. Во-вторых, появляется стремление крайне упростить ситуацию. Именно такое стремление может использовать кандидат на власть

или руководитель: утратить и тут же предложить свое покровительство — две легкие и действенные демагогические техники для завоевания голосов избирателей. "Страх, — признавал Клемансо, хороший знаток таких манипуляций, — это великий двигатель человеческих действий". Для упрощения воздействия в ходе такого метода консультации с гражданами, как референдум, также можно использовать стимуляцию страха при розыгрыше карты манихейского распределения ролей. Так, генерал де Голль имел обыкновение спрашивать поддержки избирателей на референдуме, объясняя, что у них есть только один выбор — между ним и хаосом. В течение подготовительной кампании к референдуму по Маастрихтскому договору (о заключении Европейского союза. — Ред.) в сентябре 1992 г. во Франции также были использованы приемы упрощения ситуации: сторонники договора апеллировали к тезису об опасности Германии, которая, в случае провала идей Маастрихта, не будет больше сдерживаться Европейским Сообществом, противники же договора, напротив, развивали идею небезопасности Франции, якобы лишаящейся своих границ и большей части суверенитета. В—третьих, существует принцип "у каждого дня свой страх". На этой по преимуществу негостеприимной земле, где жизнь может существовать лишь при условии постоянных попыток к адаптации, в обществе, где малое количество благ и аппетиты власти делают конфликтным их распределение, есть масса поводов для устрашения как в военные, так и в мирные времена. Если молчат пушки, то свирепствует экономическая война с ее логикой "жесткой экономии"; если враг не торопится пересечь границы, то это иностранная иммиграция, разрушающая национальную идентичность и забирающая рабочие места у коренных жителей; даже если внутренняя безопасность за последние сто лет значительно прогрессировала, то она никогда не станет всеобщей, значит, криминальная статистика будет весьма полезна для устрашения. Когда же появляется неизлечимая современной медициной болезнь вроде СПИДа, то это просто замечательное обстоятельство, чтобы напомнить о каре Господней, как раньше говорили об эпидемиях чумы. Если же такой болезни нет, то всегда остаются под рукой страдания и неизбежная смерть, на упоминании о которых изначально строила свою власть Церковь. Таким образом, "довольно для каждого дня свой заботы": всякий день приносит новые стимулированные страхи, а любому из них соответствует "спасительное" решение. Оно обычно состоит в избрании того, кто его предлагает, и в поддержке мер, общим признаком которых чаще всего бывает согласие граждан на отказ от свобод, составляющих основание демократии.

Гражданин—мишень как эхо СМИ? — Если человек не ведает обо всех этих технических стратегиях и методиках, он безоружен и не в состоянии составить собственное мнение. И у него есть все шансы для того, чтобы стать: или эхом СМИ, не дающих ему покоя; или отражением группы, чье давление он испытывает; или тенью власти, которой он слепо покоряется (...) Если свободное формирование мнения — нерушимый принцип демократического контракта, то ясно одно: в школьных программах для будущих граждан нужно отдать абсолютный приоритет изучению законов массовой информации. Одного здравого смысла здесь недостаточно, информация — слишком сложная дисциплина, чтобы отдать ее на волю случайного или эмпирического познания граждан, мнение которых, как известно, в условиях демократии легитимизирует власть. Качество мнения граждан обуславливает качество демократической жизни в любой стране или социальной группе, являясь целью борьбы всех претендентов на власть.

Постижение законов информации — демократическая необходимость. — (...) В условиях информационного взрыва последних сорока лет и возрастающего давления СМИ на сознание граждан, школа, конечно, не может игнорировать настоятельную потребность изучать законы массовой информации. Это приоритет из приоритетов образования в условиях демократии, для которой свобода мысли и слова — основополагающий принцип. Изучение данного предмета требует определенных усилий и приобретения особой компетенции, в основном связанной с проблемами обработки и трактовки информации. Не нужно обманывать себя: отсутствие в современной школе подобного предмета — угроза функционированию демократии (...) Более ста лет назад французские республиканцы поняли, что нельзя освободить народ без доступа всех к началам знаний — чтению, письму и счету. Этот первый уровень грамотности стал тогда одним из средств осуществления их политического проекта: вырвать крестьянских детей из-под традиционной власти кюре и помещиков, слишком преданных монархическим ценностям, чтобы согласиться на компромисс с республиканскими ценностями. Факты подтвердили анализ. С тех пор присутствие учителя даже с самыми скромными знаниями в каждой деревне перевернуло пирамиду верований и традиционных политических зависимостей (...)

Сто лет спустя этот первый уровень массовой грамотности не гарантирует новым поколениям эмансипацию и социальное продвижение. Когда все умеют читать и писать,... власть для своего обоснования нуждается в высшем знании, которым пока обладают лишь посвященные (...) Овладение законами информации становится, таким образом, вторым уровнем грамотности. Простое знание алфавита не позволяет понять крайне сложную, повинующуюся неожиданным закономерностям информационную материю. Эта очевидность не нова, но информационная экспансия сделала ее более ощутимой: каждый способен оценить влияние посреднической осады, в ходе которой гражданина каждодневно обрабатывают (чаще всего без его ведома) с тем, чтобы побудить поддержать какую-либо идею или купить какой-либо продукт (...)

РАЗУМНОЕ СТРЕМЛЕНИЕ ЖУРНАЛИСТА — БЫТЬ ДОСТОВЕРНЫМ СВИДЕТЕЛЕМ

Нередко масс-медиа проводят кампании, связанные с информационной деонтологией журналистов. Поднимается все тот же вопрос: лгут ли они? (...) Видимо, это публичные самобичевания — не что иное, как вакцинация, т. е. обращение к спасительным антителам в крови читателя, дабы заставить его признать, что, исключая несколько общепризнанных "ляпов", он пользуется поистине бесценным информационным механизмом. Однако самому журналисту весьма трудно противостоять трем искушениям, поскольку даже развитие демократического контракта пока не дает ему, возможно, иных средств для удовлетворения разумного честолюбия. Тем не менее демократически ориентированному журналисту важно противиться соблазнам.

ТРИ ИСКУШЕНИЯ ЖУРНАЛИСТА

Это, во-первых, претензия на вездесущность, проистекающая из настоящего или притворного незнания строгих сдержек, которые моделируют информацию. О них мы уже упоминали выше. Один из главных эффектов существования подобных сдержек — это главенство тайны над информацией. И это "правило тайны" соблюдается любым ее распространителем (...) Во-вторых, это технологическое "опьянение", которое вызывается всеми новейшими достижениями электронных СМИ. Они многим рискуют, когда заставляют поверить в "не-посредственную" передачу фактов журналистом, находящимся у параболической антенны на другой стороне планеты. Однако посредник может только передать свое представление о действительности, а не саму действительность. Сообщенный им обман через несколько минут или через несколько месяцев продолжает оставаться обманом. Достоверность факта не обязательно прямо пропорциональна технологическим достоинствам журналистского оборудования. Главное же искушение журналистов — претензия на духовное влияние. Мнимая вездесущность и технологическое "опьянение" позволяют журналисту поверить в то, что на него возложена некая особая миссия по отношению к себе подобным, лишенным возможностей, которые техника, казалось бы, представила журналисту. Свое представление о действительности он пытается выдать за саму действительность, которой потребителю информации предложено верить. К примеру, в 1991 г. СМИ раздули скандал с приездом во Францию одного палестинского лидера на лечение: известие о предстоящем приезде было подано как окончательное решение. Но СМИ промолчали о неизбежных отношениях, которые дипломатия, какой бы она ни была, вынуждена тайно поддерживать даже с подозрительными личностями. Если бы секрет был сохранен, то казуса как бы не было, с момента же, когда о нем пронюхали, он стал национальным событием. Однако СМИ все-таки должны были бы разузнать, кто был кровно заинтересован в обнародовании такой информации?

СРЕДСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЧАЯНИЙ

Именно демократический контракт предоставляет журналисту поле действия и средства, позволяющие ему преодолеть описанные выше искушения и реализовать чаяния, которые могут показаться априори скромными, но являются неизмеримо более глубокими. В ряду таких средств:

Содействие плюрализму. — Специфика демократии в том, что она опирается на свободное мнение граждан, которое формируется благодаря плюрализму сил, оспаривающих власть. И именно поддерживая данный плюрализм, журналист способствует формированию свободного мнения. Он — свидетель перед судом, излагающий свои представления о действительности с тем, чтобы позволить потребителю информации вынести окончательное суждение.

Требование достоверности. — Сила свидетеля — в доверии к нему. Если журналист хочет, чтобы его читали и слушали, ему должны верить. Однако такая вера не декретируется, а выводится из действий; а выводится из действий; доверие завоевывается со временем, благодаря постоянной достоверности изложенных журналистом фактов. Но если для обретения доверия нужны долгие месяцы и годы, то каждый знает, что утрачивается оно в несколько минут, например, из-за фальсификации интервью.

Взаимодействие между журналистом—распространителем и гражданином-потребителем информации. — То долготерпение, которое требуется для завоевания доверия, уязвимо. Чтобы постараться предупредить срывы, некоторые рассчитывают на профессиональное кредо деонто-логического характера, однако оно не может застраховать журналиста от ошибок. С точки зрения потребителя информации никакая профессиональная деонтология не наделяет журналиста особыми добродетелями, их у него не больше, чем у торговца рыбой, который, положив руку на сердце, клянется в ее свежести. Кредит доверия выдается только после оценки качества продукта. Искушенный потребитель может только поощрять журналиста с тем, чтобы тот оправдал его ожидания, показав себя корректным информатором. В противном случае журналист рискует, что его больше никогда не воспримут всерьез. Так, он не должен выдавать фальсифицированные дневники Гитлера за подлинные, выводить на арену лжесвидетеля, вырезать из коллективного интервью якобы частную беседу и т. д., иначе утратит весь кредит доверия на будущее. Реализация требования к потребителю — быть искушенным, знающим толк в информации побуждает журналиста к обнародованию только достоверных фактов. Улучшение качества информации — смысл его существования в условиях демократии. Вместе с тем это качество зависит не только от журналиста, но и от его взаимодействия именно с искушенными потребителями информации: не рассказывают небывлицы тем, кто в состоянии их опровергнуть. Но такой потребитель может появиться только тогда, когда ему известны "информационный кодекс", законы массовой информации.

ПЛЮРАЛИЗМ МНЕНИЙ

Свобода формирования мнения требует, таким образом, доступа к различным представлениям о действительности, существующим в данной социальной группе, для того, чтобы их сопоставить. Этот свободный доступ к разным мнениям и называют плюрализмом. Уважение к плюрализму вытекает из признания прав оппозиции, является основополагающим принципом демократического контракта. Плюрализм — равнодействующая конкурирующих сил. Они оспаривают власть, но никогда не заставляют противника замолчать, навязывая всем только одно — свое — представление о действительности.

Плюрализм источников информации как единственный путь к ее достоверности. — Априорно не будучи сочтенной ложной, всякая заданная информация должна быть проверена; проверка же эта невозможна без плюрализма мнений. В данном отношении существование оппозиционных сил — ценная помощь гражданину. (Например, правительство может долго доказывать, что убийство президента — дело рук сумасшедшего одиночки, но гражданин не способен самостоятельно проверить это утверждение. Однако если существует меньшинство, разрабатывающее тезис о заговоре, он получает возможность сопоставить версии.) Чаще всего плюрализм реализуется при поиске следов преступления, расширении круга свидетелей, попытках реконструкции события, т. е. всего того, что нужно для любого расследования.

Плюрализм СМИ не следует ни в коем случае смешивать с плюрализмом источников информации. Наличие нескольких телеканалов или газет недостаточно для образования подлинного плюрализма: они могут черпать сведения из одного источника и таким образом отражать лишь одну точку зрения. Так было, например, в ходе военных действий в Персидском заливе, когда только американо-французская военная пресс-служба поставляла информацию всем СМИ. Итак, без множественности источников плюрализм разных медиа — просто обман.

Партии, профсоюзы, другие ассоциации граждан—это инструменты формирования и выражения мнений; значит, и плюрализм непосредственно зависит от существования многообразных противостоящих социальных сил, которые используют свое право на объединение по интересам (...) Партии и профсоюзы со временем стали теми пространствами, где по преимуществу сталкиваются, корректируются, обтачиваются идеи

отдельных людей с тем, чтобы превратиться в обдуманные требования, способные получить поддержку большинства (...) Однако именно здесь образуется и тот политический класс профессионалов, который по сути отделяет себя от гражданского общества и которому сами граждане по лености, неумению, немощи, привычке и склонности к комфорту или из-за соображений предполагаемой эффективности вручают собственные прерогативы по управлению социумом. И тогда демократический контракт лишается своего содержания, уступая место олигархическому режиму, где власть отчуждается меньшинством.