

## ДВУЯЗЫЧИЕ КАК ФАКТОР МАРГИНАЛИЗАЦИИ

В представленной статье автор анализирует маргинальный статус тех, кто фактом миграции был вынужден перейти из традиционного общества в модернизированное, современное, более престижное.

В городских условиях новые горожане-буряты овладевали новым языком. Кто-то из них стремился воспроизвести социальность, заложенную в новом языке. Поскольку язык в конечном итоге есть форма причастности к новой культуре, то в реальной действительности «состыковка» между языком и социальностью происходит не сразу и удается не всем. То есть, можно усвоить язык, но не воспроизводить социальность, заложенную в нем. «Обговаривая» мир на другом языке, люди часто реализовывают безальтернативный жизненный выбор. В этом случае легитимируется маргинальный тип социальности.

Вероятно, что маргинальность объективирует определенные схемы практической деятельности индивидов. Для того чтобы представить эти схемы, необходимо, на наш взгляд, проанализировать своеобразные и неповторимые типы социальных характеров, складывающихся в рамках маргинального типа городской этничности в результате массового распространения двуязычия.

Понятие маргинальность используется в разных областях научного знания: экономике, психологии, философии, медицине и др. Социологи используют понятие маргинального человека, в основ-

ном, для исследования внутренних конфликтов. Данный термин был введен американским социологом, главой научной школы по социальной экологии Робертом Эзрой Парком. Маргиналы в его понимании – это люди, находящиеся на границе между двумя или более социальными мирами, но не являющиеся полноправными участниками ни одного из них. Р. Парк отмечал такие признаки маргинальной личности, как заниженная самооценка, постоянная боязнь быть отвергнутым, болезненная застенчивость в присутствии других людей и уверенность в том, что окружающие несправедливо с ним обращаются<sup>1</sup>.

Однако другие американские социологи Алан Керхоф и Томас Маккормик отмечали, что не всем людям, обладающим маргинальным статусом, присущи такие черты. На их взгляд, невротические симптомы развиваются в основном у тех, кто стремится попасть в высшие слои общества. Данные авторы исследовали детей индейцев и показали, что у тех индейцев, кто стремился идентифицироваться с главным потоком американской жизни, но опасался быть отвергнутым из-за своей «не белой» внешности, невротические симптомы, свойственные маргинальным людям, были наиболее очевидными<sup>2</sup>.

Проблемами маргинальности занимались представители Чикагской школы У. Томас и Ф. Знанецкий. Они отмечали, что в изменившихся социальных обстоятельствах формируется три типа социальных характеров. В своем классическом труде «Польский крестьянин в Европе и Америке», они представили фактический материал, собранный посредством так называемой случайной выборки (название дано впоследствии), на основании которого родилась конкретная типология социальных характеров в среде польских иммигрантов, покинувших в начале XX в. аграрную Польшу и оказавшихся в бурно развивающихся технико-экономически Соединенных Штатах Америки<sup>3</sup>.

Р. Парк утверждал, что маргинальные люди обычно бывают более творческими, чем другие. Это следствие того, что маргинальный индивид менее привязан к частному способу определения ситуации и привык учитывать различные возможные решения<sup>4</sup>. Примерно то же самое утверждал немецкий социолог Г. Зиммель, отмечая большую свободу и индивидуальность человека, участвующего в жизни различных групп<sup>5</sup>. Т. Шибутани также отмечает,

что: «В любой культуре наибольшие достижения осуществляются обычно во время быстрых социальных изменений, и многие из великих вкладов были сделаны маргинальными людьми»<sup>6</sup>.

В связи со сказанным хотелось бы отметить, что в отечественной научной литературе очень часто проводятся исключительно прямые параллели между маргинальностью и, допустим, бездомностью, девиантным и делинквентным поведением, в результате чего данное понятие устойчиво ассоциируется в негативном контексте. Безусловно, что это так и есть с точки зрения, скажем, экономистов, медиков, психологов. Однако, социологический и социоантропологический взгляды, используемые автором, предполагают подход, в котором актуализируется диалектический процесс групповой адаптации. В этом случае столь привычный анализ маргинальности в оценочных терминах носит периферийный характер, уступая место символическому контексту. Поэтому в центр исследовательского интереса мы выносим процесс организации нового опыта традиционных агентов в условиях вживания в новую культуру.

Урбанизация образа жизни требовала от индивидов более индивидуализированных реакций сознания и поведения. Этот факт лежит, на наш взгляд, в основе типологической дифференциации языкового поведения. Основываясь на качественных методах исследования, отражающих эмоциональную и событийную стороны адаптации индивидов, мы вычленили три типа языкового и жизнестилевого поведения в условиях перехода этноса из традиционного состояния в современное. Это три разновидности социальных характеров, которым мы дали следующие названия: 1) активный (производное – «активист»); 2) обывательский (производное – «обыватель»); 3) традиционалистский (производное – «традиционалист»).

Активный тип социального характера наиболее эффективен с точки зрения социальной адаптации к новым условиям. Данные группы в изменяющихся социальных обстоятельствах максимально старались реализовывать открывшиеся возможности. «Активисты» отличались от других, во-первых, более лучшими способностями к приобретению опыта. Данный показатель чрезвычайно важный, так как относится к удовлетворенности и гордости достигнутым, более сильному самовосприятию, уверенности в своем

будущем. Во-вторых, инициативностью в новой социальной среде, которая выражалась в налаживании социальных и дружеских связей. В-третьих, обилием институционализированных форм активности, а также специализацией сфер активности.

«Активисты» старались строить свою жизнь на тенденции к постоянной модификации и разнообразию, следуя четко поставленным целям. Их стихия – это приспособление через активность. В обществе они соединяли старые и новые верования, старались гармонизировать их, а не противопоставлять друг другу. Данный тип социального характера представляет меньшинство в любом обществе, он образует так называемое ядро Модерна, благодаря которому происходят социальные изменения в обществе.

У представителей активного типа урбанизация образа жизни не вызвала глубокого психологического шока. Социальную базу «активистов» составили двуязычные индивиды, выходцы из поликультурной среды. В город они стремились главным образом для получения специальности. Фактор двуязычия для данного типа способствовал быстрой интеграции в новый универсум, организации жизненных перспектив, реализации творческого потенциала, социальной мобильности. Не случайно, что среди них много людей с высоким социальным статусом.

Языковая ассимиляция неизбежно сопровождает тех, кто продвигается наверх. Лидерами ассимиляции становились, как правило, представители активного типа. В ряд причин, обусловивших ассимиляционные процессы, следует поставить возникновение идеи детства, организации семейного досуга с учетом развития детей, вход в систему образования, вход в социальную структуру, господство целерациональности, увеличение институтов социализации, анонимность социальных связей и т.д.

При вхождении в основные потоки урбанизированного общества у «активистов» возникают новые зависимости. Легитимирующие идеологии, характерные для модернизированного общества, формируют доверие к абстрактным системам и абстрактным возможностям. А новые групповые нормы избавляют людей от принуждения соблюдения традиций.

По-видимому, все происходящее в истории имеет свою цену. Это в полной мере относится к проблеме языкового ассимиляци-

онного процесса, который, в первую очередь, характерен для «активистов» и их детей.

Следующий тип социального характера, который сформировался в условиях модернизирующегося общества, мы определили как обывательский. Его основными отличительными чертами являются спонтанность поведенческих реакций и неопределенность модели поведения. Некоторые из них становятся яркими критиками своей этнической группы. Их привычкой становится постоянное «улучшение» самих себя, которое видится им в неумеренном подражании традициям мажоритарного этноса. Их поведение носит чаще всего демонстративный характер. Они могут упорно продолжать определенные действия, не приносящие никакой для них выгоды, но которые, на их взгляд, могут быть одобрены со стороны представителей доминирующего этноса.

На наш взгляд, инкорпорированное (встроенное в тело) крестьянское прошлое данного типа является объективным препятствием к приспособлению к новым условиям. Габитус этих людей стремится адаптировать Модерн к привычному укладу, который они утратили. Для данного типа овладение русским языком свелось к усвоению и воспроизведению уже готовых языковых идеологических форм. Согласно мнению авторитетного французского лингвиста Ф. де Соссюра, язык может представлять пример вынужденного договора, согласие на который у общества не спросили<sup>7</sup>.

Идеологический дискурс обучал людей тому, как именно говорить для того, чтобы говорить правильно. Если под дискурсом понимать «язык в использовании», то он представлен буквально во всех схемах практической деятельности индивидов, которые вошли в реальность Модерна не по личной воле, а вследствие того, что у них не было другой альтернативы, то есть поневоле. Обывательский социальный тип является ярким примером того, как через овладение идеологическим дискурсом люди учились обговаривать мир на новом, но пока еще чужом языке. Поэтому не удивительно, что идеологический дискурс был представлен во всем, что они говорили, делали, думали, воображали. В результате он стал рассматриваться как естественный способ мышления и деятельности.

Согласно мнению французского лингвиста Ж. Лакана, одной из основных функций языка является символическое оформление

внешнего и внутреннего мира индивида, придание ему ощущения единства, целостности и взаимосвязанности. И ощущение единства, по его мнению, создается с помощью языка в процессе диалога индивида с другими индивидами. Поэтому структура личности определяется структурой ее языка. Язык также определяет и структуру бессознательного<sup>8</sup>.

С учетом данного авторитетного мнения, мы отмечаем два важных момента анализа. Во-первых, идеологический дискурс стал важнейшим фактором межэтнической интеграции для огромной массы обывательского социального типа. В противном случае, ощущение единства достичь за такие короткие исторические сроки было бы невозможно. И, во-вторых, двуязычие выступило важнейшим фактором формирования габитуса, как ментальной модели постижения мира.

В контексте перспектив бурятско-русского двуязычия проблема габитуализации имеет первостепенное значение. Это связано с тем, что габитус, сформированный в конкретно-исторических условиях советской модернизации, объективирует практические схемы языкового поведения индивидов вне прямой зависимости от сегодняшних социально-экономических, политических и культурных факторов социальной реальности.

Особенностью человеческого сознания является тот факт, что все, с чем оно сталкивается, становится его габитусом. Всякая человеческая деятельность (в том числе и языковая) подвергается габитуализации, т.е. опривычиванию. «Важным психологическим последствием габитуализации, – отмечают П. Бергер и Т. Лукман, – оказывается уменьшение различных выборов»<sup>9</sup>. Поэтому, зная условия, в которых происходила габитуализация, можно прогнозировать будущие действия индивидов в тех или иных ситуациях.

Британский исследователь Кристина Шюес отмечает, что габитус формируется посредством опыта агента в обществе и, в свою очередь, формирует его опыт, а, следовательно, опыт этого общества. Агент может обладать свободой, может действовать и иметь опыт в окружающей среде, может обращать внимание на вещи или не замечать их и т.п. Но, однако, эта свобода кажущаяся, на самом деле она ограничена габитусом. И индивид не может посредством чисто волевого усилия воспринять что-то по-другому, чем это обусловлено его габитусом. То есть габитус определяет то направле-

ние, в котором развивается опыт индивидов. И для того, чтобы изменить отношения индивидов к другим и к миру, они должны знать свой габитус и уметь преобразовывать его<sup>10</sup>.

Анализ эмпирического материала свидетельствует о взаимообусловленности фактора двуязычия и институционализации габитуса в различных типах социальности. Скажем, когда двуязычие входит в жизнь людей как вполне определенная внешняя безальтернативная фактичность и оказывает принудительное влияние, то язык формирует в сознании «обывателей» вполне определенные устойчивые смысловые зоны и запас знаний, который является основой для тех или иных реакций на изменяющиеся вызовы внешнего мира.

«Активисты» благодаря знанию двух языков, имели возможность к более выборочному усвоению опыта. Более высокий уровень образования и род профессиональной деятельности обеспечивали усвоение дифференцированных и разнообразных семантических полей, смыслов и значений в условиях модернизации. Очевидно, что габитус активных агентов «предлагал» им более гибкие и конструктивные программы адаптации к новым условиям.

Габитус «обывателей» ограничивал возможности конструирования абстрагированных от повседневного опыта символов. Знания, объективируемые в новом языке, преобразовывались в объективно существующие элементы повседневной жизни, нередко, без должного дискурсивного анализа, чисто механически. Поэтому неудивительно, что идеологическим метанарративом были маркированы все сферы деятельности «свежей» интеллектуальной элиты.

Приведем воспоминание респондента, который в 70-е гг. работал в одном из учебных учреждений г. Улан-Удэ: *«Когда я впервые попал на заседание отдела, то внимательно вслушивался в то, о чем там говорилось. Помню, что меня очень поразила речь некоторых сослуживцев. Дело в том, что там, где не было необходимости, они старательно использовали слова философско-теоретической окраски, допустим, «концепции», «предпосылки», «диагностика», «структурный анализ» и т.п. А там, где эти термины были действительно необходимы, выступавшие переходили на смешанную бурятско-русскую речь, из которой трудно было что-то понять.*

*Или же допустим, как только докладчик пытался объяснить что-либо отвлеченное от заранее написанного текста, то тут же переходил на объяснение, что называется «на пальцах», употребляя бурятские слова вперемешку с русскими. Лучшие всех всегда выступали преподаватели нашего факультета, которые совмещали научную деятельность с членством в партбюро. Причем, всегда чувствовалось по концелярски-догматическому стилю их речи, что процессом говорения они овладевали не в результате научно-педагогической деятельности, а в результате работы в партийных структурах. Надо отдать должное, говорили они хорошо. В смысле без запинок. Сейчас мне удивительно, но в то время запутанность и витиеватость заготовленных заранее словосочетаний и схем, которые они использовали, ассоциировались у нас с признаками учености и хорошего тона»<sup>11</sup>.*

В этом примере определяющие принципы типизации являются не только советскими, но и несут элемент инокультурности. Городская бурятская этничность формировалась в месте пересекающихся разнокультурных национальных традиций. Наш респондент отметил, что в моменты речевых затруднений люди переходили на смешанную бурятско-русскую речь. На наш взгляд, это пример реципкорности, т.е. игры. Люди употребляли бурятские слова не только потому, что испытывали чисто речевые затруднения в использовании русского языка (хотя это, безусловно, имело место), но и для того, чтобы создать ощущение убедительности своих доводов.

Говоря о реципкорности, мы берем в расчет тактики и стратегии индивидов, овладевающих чужим пространством. Интерференции русского языка с элементами бурятского – это способы фрагментарного освоения нового пространства. Не более того. Целостное освоение, как показывает наше исследование, возможно только на базе деидеологизированного двуязычия, которое дает колоссальные преимущества для подобного рода проникновения в новый универсум. Понятно, что языковые границы русского языка достаточно широки для того, чтобы в кратчайшие сроки можно было ощутить их как свои. По этой причине маргинальный статус был неизбежным связующим этапом языковой социализации традиционных агентов.

И, наконец, третий тип социального характера, выделенный нами в изучении городской бурятской этничности, объединяет людей, ориентированных в сознании и поведении главным образом на стабильность. Речь идет о традиционалистском социальном характере. Психика «традиционалиста», как правило, с трудом воспринимает требования изменяющейся ситуации. Это в наименьшей степени эффективный тип социального характера в плане социальной мобильности. По всей вероятности, вынужденная неподготовленная миграция из моноэтнической среды в полиэтническую дезориентирует личность, ставит перед проблемой социального выживания. Такая миграция рассматривается нами как фактор огромного социального риска. Отсутствие двуязычной практики не способствует трансформации рисков в социокультурные инновации.

В новых условиях индивидам необходимо было осуществить выбор норм житейского поведения, которые в городе различны у разных социальных групп и слоев населения. У сельского переселенца в город может создаться впечатление, что общепринятые нормы в городе вообще отсутствуют. В процессе ресоциализации выбор референтной группы означает для индивида необходимость следования всему комплексу норм и ценностей, ею предписываемых. И, если представители активного типа, и в какой-то мере обывательского, приспособлялись в городе через вхождение в более престижные слои населения через активность в стремлении приобретения нового опыта, то «традиционалист», не владея основным средством межкультурной коммуникации, реализовывал альтернативную сюжетную линию адаптации, примыкая к группам, основанным на землячестве.

«Традиционалист» социализировался в городских условиях без изменения идентичности, подчиняясь диктату земляческих групп. Причем, социокультурные городские пространства Модерна, где культивировались традиционные ценности, неуклонно расширялись в результате массовой миграции из села. Возможности реализации выбора тех или иных социальных слоев в условиях города порождали разнообразие социальных характеров, изучаемых нами.

Эмпирические проявления изучаемой типологии наиболее симптоматичны в языковом поведении в современных реалиях рыночных отношений. Скажем, партнерство с китайскими предпринима-

телями (бурятами по национальности) из Внутренней Монголии в таком виде бизнеса как торговля цветными металлами, шкурами крупного рогатого скота, продуктами питания, изделиями из кожи и т.п. без знания бурятского языка очень затруднительно. Русский язык в этом виде бизнеса выступает как второстепенный. Или, допустим, такой распространенный в Улан-Удэ вид бизнеса, как пошив и реализация шапок из меха норки, лисы, тарбагана и т.д. На 80% данный бизнес был и остается под контролем агентов традиционного социального типа. Вот, что рассказывает об этом наш респондент: *«Пошивом и торговлей шапок я и мои родственники занимаемся с 1991 г. Начинали с пошива шапок из меха тарбагана. Примерно с 1993 г. перешли на мех норки. В этот период мужская часть жителей города Улан-Удэ стали менять в массовом порядке более дешевые тарбаганьи шапки на так называемые «обманки» из норки. Женщины также не отставали, выбирая подходящие фасоны, имевшие благозвучные названия «Русская красавица», «Лаванда» и т.п.*

*Пошив шапок очень специфичный вид деятельности. В одиночку шить шапки и быть конкурентоспособным очень трудно. Необходимо было доставать мех, изготавливать болванки для модных фасонов, продавать готовые шапки на рынке. Поэтому очень скоро на данном сегменте рынка возникли своего рода кооперативы, объединявшие людей по признаку родства и землячества. Допустим, закаменское землячество, начинавшееся с одной семьи (мужа и жены) объединяет сегодня несколько десятков человек. То же самое относится и к Иволгинскому землячеству, которое является самым многочисленным на этом рынке и т.д.»* Отметим, что текст респондента подвергся редактированию. Несмотря на то, что женщина уже более 10 лет живет в городе, и все это время занимается торговлей, она плохо владеет русским языком.

Наиболее показательным является бизнес, связанный с реализацией мяса на крестьянских рынках города. Характерно то, что на рынках продавцами мяса являются не те, кто вырастил скот, а перекупщики. Перекупщики заранее заключают договор с администрацией рынка на аренду торгового места. Каждое утро они скупают мясо у непосредственных производителей по оптовой цене, которая примерно на 30% ниже рыночной. Слой перекупщиков состоит на 70% из этнических бурят, переехавших в город в пери-

од реформ, то есть 6–7 лет назад. Среди респондентов – торговцев мясом, – проинтервьюированных нами методом случайной выборки (4 человека), в полном смысле двуязычных не оказалось. Хотя каждый из них мог без труда изъясняться по-русски с покупателем. Однако на наши вопросы, не связанные с торговлей мясом, им было легче отвечать на родном языке. Среди перекушчиков мы обнаружили всего одного коренного городского жителя. Женщина имеет высшее гуманитарное образование, уроженка села Кижинга, в возрасте трех лет вместе с родителями переехала в город. Сейчас ей около 40 лет и свою сегодняшнюю работу считает временной, хотя сама же призналась, что вряд ли сможет вернуться в так называемую «бюджетку», т.к. привыкла к «живым» ежедневным деньгам.

Нам было интересно ее мнение в отношении коллег, как данные, полученные в ходе «включенного наблюдения»: *«Вначале, когда я начала этим заниматься – рассказывает респондент, – мне казалось, что я не смогу с ними конкурировать. В частности, то, чем мы занимаемся для них знакомо с детства. Крестьяне – это люди, которые знают о качестве мяса буквально все. Потом, они умеют конкурировать, у них сильные характеры. Затем, в этом бизнесе, как ни в каком другом, они чувствуют себя уверенно, потому что ситуации, связанные с продажей мяса им знакомы с детства. Они, практически, никогда не ошибаются в выборе качественного мяса, от которого собственно и зависит прибыль. Это одна сторона дела.*

*С другой стороны, есть моменты, не менее важные в нашем бизнесе, которые мне, человеку с высшим образованием и крепкой улан-удэнке, дают возможность доминировать среди коллег. Речь идет о том, что из-за отсутствия элементарных знаний, а также плохого знания русского языка, особенностей стиля поведения им бывает трудно выстраивать отношения с контролирующими органами или, допустим, с администрацией рынка. Им все время кажется, что они занимаются чем-то нелегальным, всегда готовы переплатить, превысить меру должного в отношениях с людьми, которые должны по долгу службы им помогать, а не препятствовать. Чаще всего они оказываются в роли вечно крисящих, чего – то добивающихся через каких-то посредников. То есть способ ведения своих дел способствует различного рода*

злоупотреблениям в отношении к ним со стороны рядовых чиновников. Хотя то, чего они добиваются с таким трудом, должно делаться элементарно. Сейчас я среди них в этом отношении своего рода лидер, консультант, эксперт. Я сама практически не владею бурятским языком, так как выросла в городе, и пришла в этот бизнес сравнительно недавно. Отношение ко мне некоторое время было враждебным. Я для них была чужая. Из-за незнания бурятского языка я часто попадала в неприятные ситуации. Допустим, утром при закупке мяса его владельцы начинают договариваться со мной по-бурятски. Я отвечаю им по-русски и прошу их также вести разговор на русском. Тогда они подходят к моим конкурентам и без подобных проблем сдают им свое мясо. А я остаюсь ни с чем.

Сейчас ситуация для меня выглядит несколько иначе. Закупкой мяса непосредственно я не занимаюсь. Мне в этом помогают мои коллеги-конкуренты. Я же, в свою очередь, решаю их проблемы в других областях. И второй момент, связанный непосредственно с процессом реализации мяса. Мои коллеги проявляют в этом порой невероятную негибкость, несмотря на то, что конкуренция в мясных рядах очень жесткая. Лично у меня у первой среди всех появилась своя клиентура. Дело в том, что первый основной вопрос, который задает покупатель, касается цены. Мои коллеги, если к ним обращается бурят, отвечают строго по-бурятски, при этом прекрасно понимая, что многие из городских не владеют родным языком. На первый взгляд – это мелочь, но в торговле мелочей не бывает. Затем, из-за неумения говорить на хорошем русском, они могут рекламировать свой товар только по-бурятски, что так же сужает слой потенциальных покупателей. Меня вначале удивляла их негибкость, даже какая-то вредность именно в том, что потенциальному покупателю бурятской национальности они считают своим долгом отвечать исключительно по-бурятски, несмотря на то, что тот обращается к ним первым по-русски, т.е. давая понять, что русский язык для него более приемлем.

Но сейчас ситуация все-таки меняется. Конкуренция свое берет. Люди начинают меняться. И, знаете, что я заметила: меняются те, кто старается копировать мой стиль работы. Хотя это звучит, может быть, нескромно, но люди ко мне тянутся,

*советуются, еще раз повторяю, стараясь копировать мой стиль во всем. Однако есть среди коллег и такие, кто осуждает меня. Причем, я иной раз сама не могу разобраться, в чем дело. Вначале мне казалось, что из-за того, что я более удачлива в этом бизнесе, хотя выросла в городе. Но сейчас мне кажется, что дело тут еще в том, что больше всего им не нравится во мне моя ассимилированность».*

Мы благодарны нашему респонденту за ценные наблюдения, которыми она поделилась с нами. Она произвела на нас впечатлительное уверенного в себе человека, образованного, мыслящего. Словом, в контексте нашего исследования, это, безусловно, представитель активного социального агентства.

По всей вероятности жизнь традиционалиста связана с традиционными ситуациями, все остальные либо исключаются, либо редуцируются до традиционных. Он принимает социальные традиции в их наиболее постоянных элементах. Их характер проявляется в методах идентификации ситуации.

В теории прагматизма Д. Дьюи, оставившего глубокий след в американской социологии, значимая концептуальная нагрузка также ложится на категорию «ситуация». Вот, что он пишет: «Потребности ситуации являются определяющими. Они будят мысль и пробуждают нужду в знании, и только в рамках ситуации происходит идентификация потребностей с самостью»<sup>12</sup>.

Вектор активности индивидов, их языковое поведение зависят от тех ситуационных потребностей, которые доминируют в их жизни. Респондент заметила, что через симпатии к ней люди начинали копировать ее стиль работы. Американский социолог Питер Блау отмечал, что жизненный путь тех представителей национальных меньшинств в Америке, биографии которых демонстрировали интеграцию с основными потоками американской жизни, начинался с дизъюнктивных (отрицательных) чувств по отношению к людям, которых они идентифицировали как представителей своей этнической группы и одновременно с возникновением конъюнктивных (положительных) чувств по отношению к симпатичному представителю другого мира<sup>13</sup>.

В нашем примере респондент выступила в роли значимой другой для целой группы традиционных агентов, чьи конъюнктивные чувства по отношению к ней, ее стилю жизни стали побудитель-

ными факторами к восприятию новых социальных ролей. Французский социолог Г. Тард, автор теории подражания, основоположник социальной психологии, отмечал, что общество – это продукт взаимодействия индивидуальных сознаний, которые совершаются через передачу людьми друг другу с помощью языка убеждений, намерений, верований. Взаимоотношения двух индивидов, один из которых подражает другому – вот универсальная модель социализации индивида в обществе. Индивиды, подражая, закрепляют и тиражируют те инновации, которые кажутся им наиболее приемлемыми, и если они исходят от людей, обладающих авторитетом в обществе. Язык в этом случае формирует общие понятия – универсалии. Поэтому американский социолог Д. Мид считал, что процесс овладения языком – это самое существенное в человеке.

В своем рассказе респондент использует термин «негибкие», характеризуя определенную часть своих коллег. При этом она отмечает, что данная черта идет вразрез интересам бизнеса. В самом общем смысле, по нашим наблюдениям, «традиционалист» старается всегда подчеркивать свою этническую определенность. Поддержание экспрессивного порядка (сохранение собственных ценностей и смыслов) превалирует у него над прагматическими интересами. И, конечно же, они осуждают тех, кто ассимилируется. Их эгалонные группы составляют те, кто добился высокого статуса в глазах земляков, не изменив своей этнической группе.

Респондент, характеризуя поведение своих коллег, отметила их «негибкость». На наш взгляд, эта черта симптоматична и в целом, и в деталях. В этом отношении считаем уместным привести исторический факт научной дискуссии, состоявшийся между лидером американских бихевиористов Д. Уотсоном и основателем научной теории прагматизма Д. Дьюи, имевшей место в 30-е гг. XX в. И тот, и другой стремились осмыслить закономерности поведения во взаимодействии со средой. Уотсон при этом трактовал поведение по формуле «стимул–реакция». Дьюи же настаивал на определяющей роли интеллекта в действиях индивида, а сам интеллект рассматривал как производное от опыта<sup>14</sup>.

В нашем примере поведение противоречит принципу «стимул–реакция». Действия «традиционалистов» неадекватны экономическому стимулу, выражавшемуся в возможности иметь большую прибыль. Анализ эмпирического материала свидетельствует, что

двуязычие дает толчок к распространению в обществе дискурсивных форм мышления. В связи с этим мы считаем, что поведенческие акты приобретают рациональный характер в результате определяющей роли фактора двуязычия, способствующего преодолению этноцентризма как привычки мыслить жестко с позиций групповых патриархальных норм и ценностей исключительно своей собственной национальной группы. В контексте сказанного, считаем, уместным следующее высказывание: «Рациональный дискурс, пишет профессор В. В. Мантатов, – способствует установлению взаимопонимания и солидарности, открытости и сотрудничества людей. Но самое главное – дискурс является важнейшим условием социальной гармонии»<sup>15</sup>.

Следует признать, что фактор двуязычия разрушает монополию традиции на поведенческие акты. По крайней мере, он создает конкурирующие ситуации, в которых право на выбор может быть у любого двуязычного агента, имеющего претензии на рациональные интересы.

Воздействие двуязычия на жизненный мир индивидов объективирует такой социопсихологический феномен как индивидуализация личности. Немецкий исследователь У. Бек отмечал, что процесс индивидуализации мыслится как продукт рефлексивности, который деградирует традиционные формы тех, кто включился в индустриальное общество<sup>16</sup>. Индивидуализация предусматривает аспект «освобождения» от исторически заданных социальных форм и связей, аспект «разволшебствления» как утрату традиционных знаний, веры, норм и аспект реинтеграции – новый вид социальной интеграции<sup>17</sup>.

Таким образом, фактор двуязычия можно рассматривать в качестве основы для возникновения новых традиций в городском буржуйском подобществе. С момента возникновения оно начинает собственный процесс социализации, где в качестве маркера выступает новый язык. С точки зрения социальной антропологии, феномен двуязычия интегрировал очень важную часть социального опыта новых горожан и упорядочил различные этапы их биографии. Овладевая новым языком, индивиды усваивали, а тем самым легитимировали, новые повседневные роли, приоритеты и действующие правила, помещая их уже в другую точку отсчета, приемлемую с позиций нового сообщества. Традиционным аген-

там предлагался новый сценарий того, как хотеть, думать, и, естественно, говорить.

Предпринятый анализ языковых аспектов модернизации свидетельствует о том, что фактор двуязычия непосредственно влияет на формирование инновационной личности, самоподдерживающейся измененной, характерные для современного общества. В результате распространения двуязычия возникают непреднамеренные социальные изобретения, которые рождаются в процессе модернизации в относительно небольших социальных группах. Постепенно они охватывают все большее число людей, вовлеченных в орбиту новых языковых практик. В конечном итоге, когда этот процесс становится господствующим, происходит изменение этноса в целом.

---

<sup>1</sup> Robert E. Park. *Race and Culture*; E. C. Hughes et al., ed. Glencoe, 1950. P. 345 – 392.

<sup>2</sup> Alan C. Kerckhoff and Thomas C. McCormick, *Marginal Status and Marginal Personality // «Social Forces»*. XXXIV (1955). P. 48-55; Arnold W. Green, *A Re-examination of the Marginal Man Concept*, *ibid.* XXVI (1945). P. 167 – 171.

<sup>3</sup> Thomas W. L. and H. Znaniecki. *The Polish Peasant in Europe and America*. Chicago, 1918 – 1920. Vol. I. P. 31.

<sup>4</sup> Robert E. Park. *Race and Culture*; E. C. Hughes et al., ed. Glencoe, 1950. P. 345 – 392.

<sup>5</sup> Georg Simmel, *Conflict and the Web of Group Affiliations*. Glencol, 1955. P.P. 150 – 154.

<sup>6</sup> Шибутани Т. *Социальная психология*. Пер. с англ. Ростов н/Д.: «Феникс», 1998. С. 216.

<sup>7</sup> De Saussure F. *Course in General Linguistics*. London, 1983. № 104.

<sup>8</sup> Ушакин С.А. После модернизма: язык власти или власть языка // *Общественные науки и современность*. 1996. №5. С. 134.

<sup>9</sup> Бергер П., Лукман Т. *Социальное конструирование реальности*. М.: Медиум, 1995. С. 158.

<sup>10</sup> Шюес К. Анаимные силы гагитуса // *Ногос*. 1999. № 10. – С. 8.

<sup>11</sup> Из архива автора.

<sup>12</sup> Dewey J. *Essays in Experimental Logic*. Chicago, 1903. P. 70.

<sup>13</sup> Blay Peter M. *Social Mobility and Interpersonal Relations // «American Sociological Review»*. XXI. 1956. P. 290-295.

<sup>14</sup> Барзгова Е.С. *Американская социология. Традиции и современность*

(курс лекций). Екатеринбург, Бишкек: «Деловая книга», «Одиссей», 1997. С. 53.

<sup>15</sup> Мантатов В.В. Стратегия разума: экологическая этика и устойчивое развитие. Улан-Удэ, 1998. С.8.

<sup>16</sup> Бек У. На пути к другому Модерну. Пер. с нем. М.: Прогресс-Традиция, 2000. С.233.

<sup>17</sup> Там же. С.186.