

© 1998 г.

В.И. ВЕРХОВИН

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТЕРЕОТИПЫ В РУССКОМ ФОЛЬКЛОРЕ

ВЕРХОВИН Владимир Исаакович - кандидат философских наук, доцент социологического факультета МГУ.

Известно, что структура социального поведения, в т.ч. экономического, пронизана огромным количеством стереотипов (автоматизмов, привычек и навыков), которые, типизируя ситуации, помогают человеку ориентироваться в жизни. Чаще они выражают себя: а) вербально, б) инструментально, в) эмоционально и г) аксиологически. Таким образом, в каждом стереотипе заложена многофункциональная программа спонтанного ответа на социальное окружение, которая экономит наши действия. Эмпирические исследования стереотипов в социальной психологии [1] наталкиваются на проблему тривиальности вывода. Речь идет о многочисленных вербальных конструкциях ("мертвые" и "живые"), которые четко специфицируют стереотипы массового поведения в различных речевых формулах, афоризмах, ходячих выражениях и пословицах [1, с. 126-128]. Бытующие речевые формы являются своеобразными остатками еще функционирующих и уже отживших стереотипов, которые можно интерпретировать и толковать, не боясь, что они исчезнут или растворятся в эмпирическом многообразии жизни.

Мы поговорим о "фольклорном пласте" - древней культурно-языковой системе, которая включала в себя все элементы народного бытового мышления и методы его выражения. Она содержит в себе уникальную архаическую поэтику, наполненную емкими смысловыми формулами, сжимающими информацию до уровня метафоры. Это своеобразные накопители народной мудрости, кристаллизующие в себе опыт многих поколений людей. В экономических стереотипах народного сознания заложены традиционные технологии оптимизации социальных действий.

Анализируя содержание русских народных пословиц, поражаешься их своеобразию и смысловой полифоничности. Это и притчи утилитарного характера, и метафорические изречения, резюмирующие рецепты поведения, передаваемые другим поколениям в качестве наидания. Наивное экономическое мышление, отраженное в фольклорном материале, содержит в себе (явно или неявно) рациональные элементы хозяйственной жизни. Во-первых, с точки зрения оценки калькуляции условий, в которых приходится действовать. Во-вторых, способов и методов достижения жизненно важных целей. В-третьих, расчета и выбора возможностей и альтернатив экономического поведения. В структурах наивной экономики четко прослеживаются методы оптимизации выгоды, классические элементы экономического обмена, а также институты, которые их обеспечивают. В их числе можно выделить: деньги, механизмы спроса-предложения, затрат-возмещений, категории накопления, сбережения, методы калькуляции выгоды, элементы баланса и учета, собственности и др. Нам представляется, что все основные категории экономической теории в явном или неявном виде присутствуют в фольклорном мышлении, пословицах и поговорках.

Естественно, что в рамках одной статьи охватить и перечислить их смысловые эквиваленты невозможно. Попробуем проинтерпретировать наиболее интересные фольклорные выражения, распределив их по следующим смысловым рубрикам.

1. Феномен обладания (владения), выраженный в констатации и противопоставлении социальной дистанции "своего" и "чужого" [2].

"Своя рука только к себе тянет" (с. 603); "Всякий Демид себе норовит" (с. 603); "Не до дружка, до своего брюшка" (с. 609); "Своя рогожа чужой рожи дороже" (с. 613); "Чужая корова, что выдоена, что высосана - все равно" (с. 613); "Бей: не нашего стада скотина" (с. 615); "На чужие деньги запоем пьем" (с. 616); "Дома прикусница, а в гостях внакладку" (с. 617); "Свой сухарь лучше чужих пирогов" (с. 622); "Чужим куском подавишься" (с. 624); "Чужое добро страхом отгорожено" (с. 626); "В поле две воли" (с. 628); "В своем ломте своя воля" (с. 629); "Всяк в своем добре волен" (с. 629); "Запор да замок - святое дело" (с. 212).

Феномен обладания имеет достаточно сложную структуру. Речь идет о вещах, правах и функциях, которые, принадлежа кому-то, противопоставляют его другим в плане ограниченности доступа последних к чужим благам. Это состояние обладателя благ весьма сложное явление. Его невозможно объяснить лишь нормативными понятиями культуры, которые удерживают человека в цивилизованных рамках предписанных морально-правовых решений.

Очевидно, что за рамками лежит более грубая форма обладания, присущая любому живому существу, защищающему "свою" территорию, пищу и т.п. Инстинктивная форма обладания дремлет, по всей видимости, и в людях. Она незаметно проявляется в самый неподходящий момент, например, в почти рефлексорных образах типа: "Своя рука только к себе тянет", "Всякий Демид себе норовит". Естественно, что "притяжение своего" или "кажущегося своим", или "желаемого для себя" - необходимая сторона всякого собственнического отношения, без которого не может существовать многоликий институт собственности. Правда, в цивилизованном обществе "притяжение своего" или "якобы своего" нормировано институциональными рамками и, соответственно, обязательствами. То же относится к формам поручительного обладания, но важно, кто выступает в качестве доверителя (государство, предприятие, частное лицо или группа людей). Стихийно-редистрибутивные эффекты проявляются в самых жестких институциональных контекстах. Социальные институты, призванные их минимизировать, способны лишь косвенно влиять на бытовые и стихийные планы экономического поведения. Особенно достается казенной (государственной) собственности: "Казна шатущая корова: не доит ее только ленивый".

Следует отметить, что фольклорные формы часто отражают нелитературную лексику тех или иных слоев населения. Она не отягощена изящной словесностью, которая характерна для салонного общения. Такова базарная и бытовая лексика. Она подчас иронична и безжалостна, обычно - грубо-иллюстративна, так как срывает маску ханжества и лицемерия, демонстрируя ничем не прикрытую материю бытовой народной жизни. В ней нет места изящным литературным сублимациям. Очевидно поэтому формулы обладания, зафиксированные в фольклорных выражениях в противопоставлениях "своего" и "чужого", так лапидарны и эмоционально насыщены: "не до дружка, до своего брюшка"; "своя рогожа чужой рожи дороже".

Эти формулы, а так же их модификация в бытовой речи констатируют лишь одну сторону феномена обладания, но за ней стоят весьма фундаментальные принципы функционирования дистрибутивного поведения, в частности, констатация и признания:

- **Необходимости противопоставления (дуальности) "своего" и "чужого"** в силу дискретности и конечности ресурсов, а также ограниченности возможностей отдельных людей, ареала их контроля и невозможности объять необъятное.

- **Эмоциональной и мотивационной асимметричности** в силу естественного угасания интереса и, соответственно, ценности того, что нам не принадлежит: "чужая корова, что выдоена, что высосана - все равно"; "свой сухарь лучше чужих пирогов".

- **Падения ценности чужого добра, имущества, собственности**, которые, с одной стороны, порождают редистрибутивные эффекты, а с другой, - способствуют возрастанию ответственности (вероятности наказания) за их несанкционированное использование: "бей: не нашего стада скотина"; "на чужие деньги запоем пьем"; "дома прикусница, а в гостях внакладку"; "чужим куском подавишься"; "чужое добро страхом обгорожено".

- **Права свободного распоряжения собственностью** в рамках определенного ареала полномочий, существования множества "собственнических монад", живущих по законам само-

достаточности и относительной автономности: "в поле две воли"; "в своем ломте своя воля"; "всяк в своем добре волен".

- Недостаточности традиционных и институциональных механизмов защиты прав собственности прежде всего в связи с несинхронностью, запаздыванием их действия и противодействия редистрибутивным эффектам и необходимости сохранения собственных средств защиты: "запор да замок - святое дело".

2. Стихийно-редистрибутивные эффекты в процессе социально-экономического обмена, констатация их разнообразия, многовариантности, а также последствий редистрибутивных действий [3].

"В душу вьется, а в карман лезет" (с. 305); *"Лишь бы мерку снять да задаток взять"* (с. 304); *"Кто украл - у того один грех; у кого украли - десять"* (с. 305); *"Не тот писарь, что хорошо пишет, а тот, что хорошо подчищает"* (с. 306); *"Дай только на воз лапку положить, а вся то я сама буду"* (с. 307); *"Лясы точит да людей морочит"* (с. 307); *"Обули Филю в чертовы лапти"* (с. 308); *"Чем живешь? - Долгами. А что ешь? - Щи с пирогами"* (с. 309); *"На всякого майданчика по семи олухов"* (с. 310); *"Вор слезлив, плут богомолен"* (с. 311); *"Легко воровать, да тяжело отвечать"* (с. 311); *"Не родится вор, а умирает"* (с. 313); *"Краденое порося в ушах визжит"* (с. 313).

Факт обладания благами неразрывно связан с их лишением по собственной или чужой воле. Эта неизбежность ни у кого не вызывает возражений. Другое дело, что процесс лишения благ, а также их заменителей может осуществляться с согласия их обладателей или без. Короче говоря, процесс закрепления благ в собственности, их бесконечная редистрибуция могут идти по двум основным каналам, внутри которых имеет место множество вариаций, способов и технологий экономического обмена (симметричных и асимметричных).

Первый канал социально-экономического обмена - легитимный, институционально оформленный. Наиболее типичные и осязаемые его примеры демонстрируют различные реализуемые на профессиональной и непрофессиональной основе модели коммерческого (покупательского и сбытового) поведения. Они предполагают, что в исходном состоянии товарного обмена имеет место равное партнерство заинтересованных сторон, которые по своему согласию, желанию и расчету вступают в обменные отношения, преследуя собственную выгоду. Другое дело, что компетентность операций обмена может быть асимметрична и неэквивалентна, что порождает естественные, принимаемые как неизбежное зло факты проигрыша одной стороны по отношению к другой.

Сюда же можно отнести многочисленные формы легальной редистрибуции (налогообложение, уплата разных сборов, не всегда удовлетворяющих владельцев экономических ценностей), а также выгоды, которые они получают в процессе оборота. Причина кроется в отсутствии наглядности оплаты услуг государства по поддержанию стабильности экономической жизни общества. Очевидно, что подобную реакцию вызывают и другие формы косвенного обмена с отложенным, часто не осязаемым реально результатом.

Второй канал экономического обмена демонстрирует нелегитимные формы редистрибуции, которые не отягощены лимитирующими регуляторами морально-этического и правового порядка. "Отрицательная" экономика незримо присутствует в русском народном фольклоре, во-первых, как констатация множества причин и факторов редистрибутивного поведения, во-вторых, как назидание будущим поколениям избегать стихийно-редистрибутивных эффектов, встречающихся в жизни. В-третьих, как предостережение не поддаваться искусу легкого обогащения. Какова причина редистрибутивных эффектов, как их лимитировать и свести на нет, об этом народная мудрость умалчивает.

Следует отметить, что и внутри первого канала редистрибуции также имеются многочисленные возможности реализации максимизационного эгоизма для партнеров экономического обмена. Таковы отношения "работник-работодатель" ("Кляча воду возит, а козел бородкой потрясает"); "кредитор-заимодавец" ("Чем живешь? - Долгами. А что ешь? - Щи с пирогами"); "продавец-покупатель" ("Обули Филю в чертовы лапти"; "Свинью за бобра продали"); "мастер-заказчик (клиент)" ("Лишь бы мерку снять да задаток взять").

Очевидно, что нелегальная редистрибуция богата множеством технологий и способов изъятия экономических ценностей у владельцев. В основе лежит (кроме известных силовых

методов) использование некомпетентности партнера. Данная причина редистрибутивных эффектов наиболее типична, что подтверждается большим количеством соответствующих выражений: "в душу вьется, а в карман лезет"; "лясы точит да людей морочит"; "на всякого майданщика по семи олухов" и др. Следует отметить, что в народном фольклоре поддается осмеянию и санкциям не только активная сторона редистрибутивных отношений, но и пассивная: "кто украл - у того один грех; у кого украли - десять".

Важными психологическими средствами, позволяющими стимулировать и мотивировать податливость и доверчивость партнера экономического обмена, являются различные виды имитации "горячей" заинтересованности в благое другого. В таком качестве используются божба, клятвенные заверения и иные виды очковтирательства: "вор слезлив, а плут богомолен".

3. Операции товарного обмена, технологии и правила получения выгоды, связанной с оборотом экономических ценностей [2].

"Не солгать, так и не продать" (с. 432); *"Обманом барыша не наторгуешь"* (с. 437); *"Барыш барышом, а магарыч даром"* (с. 434); *"Почин всего дороже"* (с. 443); *"Без божбы не продашь"* (с. 442); *"Покупатель дома похвалит, а купец в лавке"* (с. 433); *"Торг на ум наведет"* (с. 434); *"Не похвала не продашь, не похуля не купишь"* (с. 433); *"Продавцу воля, покупателю другая"* (с. 434); *"У купца расчет, у покупателя другой"* (с. 434); *"Не сходно - не сходишь, а на торг не сердись"* (с. 445); *"На торге два дурака: один дешево дает, другой дорого просит"* (с. 445); *"Пошлины взяты, а товар утонул"* (с. 441); *"Купец что стрелец: попал так с полем, а не попал, так заряд пропал"* (с. 446); *"Купец - ловец, а на ловца и зверь бежит"* (с. 446); *"Проданная скотинка не своя животинка"* (с. 448).

Особенно интересны в русских пословицах версии товарного обмена, демонстрирующие изощренные навыки, процедуры и алгоритмы коммерческого поведения. Они присутствуют (явно или неявно) в структуре экономических действий представителей различных слоев и сословий. Таковы, например, правила и законы товарного торга, технологии и методы получения прибыли, механизмы оценки баланса выгод и убытков в процессе торга двух приценивающихся сторон. Дуальность товарного обмена, представленная в приведенных выше пословицах, может интерпретироваться как: а) констатация противоположности интересов двух сторон, преследующих выгоду; б) неизбежность в то же время обмена ценностями между ними; в) асимметричность интересов и одновременно невозможность их реализации без согласия и взаимодействия друг с другом; г) необходимость защиты интересов обменивающихся сторон, где каждая старается максимизировать выгоду и минимизировать преимущества другой.

Таковы классические элементы экономического (товарного) обмена, которые проявляются, с одной стороны, и в рамках максимизационных намерений ("не солгать, так и не продать"), а с другой - как трезвая констатация факта, связанного с учетом интересов партнера (обманом барыша не наторгуешь"). Это указывает на осознание необходимости сдерживания стихийно-редистрибутивных эффектов и максимизационного эгоизма с целью признания неизбежности достижения согласия в конкурентно-контрактных отношениях "продавец-покупатель".

Весьма любопытны методы стимуляции торговых сделок, побуждающие обменивающиеся стороны проявлять интерес к друг к другу и сознательно идти на контакт даже тогда, когда не ясен исход сделки. Причем стимуляция предполагает дополнительные затраты, которые не входят прямо в смету товарного обмена и происходят как на стартовой, так и на финишной стадиях: ("почин всего дороже": "барыш барышом, а магарыч даром").

Следующая серия фольклорных выражений демонстрирует стереотипы и навыки проведения и заключения коммерческих сделок, которые базируются на признании:

- права обменивающихся сторон отстаивать собственное мнение в процессе ведения торга: "продавцу воля, покупателю другая";
- необходимости защиты собственной версии расчета и распределения выгод между торгующими сторонами: "у купца расчет, у покупателя другой";
- возможности манипулировать ценовыми предложениями и ценовыми ожиданиями сторон, сбивая или повышая, в зависимости от обстоятельств, цену товара: "не похвала, не продашь; не похуля, не купишь";

- свободы выбора коммерческой сделки, стихийного баланса интересов: "не сходно - не сходишь, а на торг не сердись"; "проданная скотинка не своя животинка".

Естественно, что любые экономические действия не могут быть абсолютно рациональны. В них всегда есть доля неопределенности и риска, которые связаны с возможностью получения отрицательного результата: "пошлины взяты, а товар утонул".

Таким образом, экономическое поведение - это стохастический процесс, где трудно предсказать абсолютно благоприятный исход, и оно требует как перманентного повышения уровня и качества принимаемых решений, так и спонтанной активности, которая часто опережает рационально обоснованные решения: "купец, что стрелец: попал, так с полем, а не попал, так заряд пропал"; "купец - ловец, а на ловца и зверь бежит".

4. Оценка механизмов "спрос - предложение", ценообразования и эффектов предельной полезности [2].

"Хороший товар сам себя хвалит" (с. 432); *"Запросом да подачей торг стоит"* (с. 434); *"Не по запросу подача"* (с. 434); *"Спрос не бьет в нос"* (с. 434); *"На что спрос на то и цена"* (с. 443); *"Цена по товару, а товар по цене"* (с. 432); *"Нужда цены не ждет"* (с. 433); *"Базар цену скажет"* (с. 433); *"Ничему сам собою цены не установишь"* (с. 443); *"Цену забыл, да дорого купил"* (с. 449); *"Дешевизна перед дороговизной"* (с. 443); *"Чего нет то дорого, чего много - то дешево"* (с. 443); *"Товар полюбится - ум расступится"* (с. 433); *"Нужда цены не ждет"* (с. 433); *"Дешев хлеб, коли деньги есть. Дорог хлеб, коли денег нет"* (с. 445); *"Дорого да мило, дешево да гнило"* (с. 449).

Миллиарды раз повторяющиеся операции товарно-денежного обмена способствуют кристаллизации устойчивых стереотипов и навыков рыночного поведения. Они отражают нюансы стохастического порядка, выражающиеся в колебаниях цен и ожиданиях, постоянном изменении ценности обращающихся благ, конъюнктурных колебаниях спроса-предложения, в неустойчивых позициях и предпочтениях рыночных агентов, ловящих шанс или выгоду путем оценки динамики тренда рыночных колебаний и поиска эфемерных констант рыночной игры. Восприятие этого порядка на уровне традиционного сознания и повседневного поведения дискретно, неопределенно по своему смыслу. Дошедший из глубины веков фольклорный пласт накопил в себе мозаику дискретных индивидуальных восприятий, из которых выкристаллизировались уникальные речевые конструкции, часть которых приведена выше.

Опыт базарного (ярмарочного) торга, отраженный в восприятии людей, сформировал универсальные формулы рыночного обмена, базирующиеся на действии механизма спроса-предложения. Такой опыт полярен в своих констатациях, в частности, в определении цены товаров. С одной стороны, ценность благ имманентна их потребительной стоимости, которая определяется в том числе количеством и качеством мастерства, затраченного на его производство: "хороший товар сам себя хвалит". Здесь явное признание автономного значения труда в определении ценности. В другом случае констатируется относительность той ценности, которая устанавливается в процессе спроса-предложения: "на что спрос, на то и цена"; "ничему сам собою цены не установишь".

Объединяющим элементом противоречия выступает диалектическое выражение "цена по товару, а товар по цене", где признается наличие двух полярных сторон ценообразования, которые уравниваются стохастическим механизмом синхронизации интересов производителей и покупателей. В его структуре важную роль играет третья сторона обмена - торговля, включающая экономический интерес в определение конечной цены обращающихся благ. Именно торговый опыт ценообразования демонстрируют следующие фольклорные выражения: "базар цену скажет"; "запросом да подачей торг стоит"; "спрос не бьет в нос"; "не по запросу подача"; "цену забыл да дорого купил". Их смысл в демонстрации технологии поведения тех торгово-посреднических структур, которые обеспечивают продвижение и перераспределение экономических ценностей по только им известным каналам (от производителя к потребителю) на основе реализации собственного интереса. Он связан с поиском конфиденциальной ценовой информации и использованием ее для получения выгоды.

Очень прозрачно выражены в русском фольклоре эффекты маргинализма, которые получили известность до того, как вошли в научный оборот и стали краеугольным камнем современных экономических концепций. Достаточно вспомнить известный пример Е. Бем-

Баверка со-стаканом воды, ценность которого изменяется в различных ситуациях. Подобного рода аналогии и связанные с ними решения по оценке стоимости благ давно присутствовали в фольклоре: "чего нет, то дорого, чего много - то дешево"; "дешев хлеб, коли деньги есть. Дорог хлеб, коли денег нет"; "нужда цены не ждет"; "товар полюбится - ум расступится".

5. Восприятие денег и монетарные стереотипы в русском фольклоре [3].

"После Бога - деньги первые" (с. 149); *"Денежка дорожку прокладывает"* (с. 145); *"На деньгах нет знаку"* (с. 145); *"Деньги счетом крепки"* (с. 155); *"Чужие денежки ночью хлеб едят"* (с. 454); *"Всего веселее свои денежки считать"* (с. 143); *"Чужие деньги считать - не разбогатеть"* (с. 174); *"Деньги пух, только дунь на них - и нет"* (с. 156).

Обилие оттенков и нюансов восприятия денег и их смысловой интерпретации громадно. Выражения типа *"после Бога деньги первые"* и *"денежка дорожку прокладывает"* указывают на деньги как всеобщую покупательную способность, средство реализации социальных альтернатив, с помощью которых достигаются различные цели. Констатирующий пафос несет в себе другой не менее важный смысл: любая цель требует средств для своей реализации, иначе говоря, беззатратных моделей искомого результата не существует. Из этого вытекает другой смысловой контекст, связанный с констатацией необходимости получения данного блага (инструментальной ценности) в пользование, распоряжение или владение.

"На деньгах нет знаку". Здесь еще раз подтверждается особое качество денег как универсального товара, не ограниченного предметно-потребительской спецификой (потребительной полезностью) других экономических ценностей, находящихся в обороте. Они релятивны по отношению к деньгам и к тому, кто оценивает с их помощью стоимость благ. Таким образом, доказательство свойства денег как всеобщей покупательной способности и как средства оценивания и дозирования благ подтверждается их *"надтоварной ценностью"*, *"стоимостной общезначимостью"* вне зависимости от того, в распоряжении кого, когда, где и как они находятся.

"Деньги счетом крепки". Основной смысл этого выражения - универсальность денег как меры стоимости, рационального института дозирования и калькуляции благ, в котором имманентно заложены количественные методы их измерения и оценки. Практически институт денег - это правила и процедуры учета, расчета и счета, повсеместно применяемые в процессе обмена, подведения баланса ресурсов любых даже самых простейших хозяйственных действий. Количественная оценка человеческих действий и их результатов, осуществляемая с помощью денег, открывает пространство рациональных математических методов. Они детерминируют на любом уровне пределы затрат, дозируют средства и ресурсы их реализации в соответствии с имеющимися возможностями. Таким образом, деньги являются объективным дозиметром социальных действий, напоминанием о безграничности человеческих ресурсов.

"Чужие денежки ночью хлеб едят". Данное выражение - фольклорная вербализация несимметричности ссудных отношений между заемщиками и кредиторами, а также эмоциональная констатация неотвратимости выполнения долговых обязательств и неизбежности нарастающих процентов в случае их отсрочки или непогашения. Здесь аккумулировался горький опыт многих поколений, прошедших через унижительную процедуру займов и выплаты долгов, пренебрежение жить и хозяйствовать *"по промыслу и добытку"*, констатация законов самого древнего кредитно-денежного института - ростовщичества.

"Всего веселее свои денежки считать" и *"чужие деньги считать - не разбогатеть"*. Перед нами дуалистическая констатация дискретности денег и измеряемых ими благ, которые не могут находиться в свободном обращении. Они всегда кому-то принадлежат, т.е. находятся в собственности. Именно это, с одной стороны, обеспечивает обязательное закрепление благ (экономических ценностей) за кем-либо, а с другой - свободный обмен по бесконечной сети распределения, где множество субъектов перманентно приобретают и теряют право контроля над экономическими ресурсами. Таким образом, *"свое"* и *"чужое"* - конкретная эмпирическая констатация факта обладания. За ним стоит институт собственности, обеспечивающий, во-первых, функционально и нормативно процесс живого присвоения благ и денег, и во-вторых, вытекающий отсюда процесс их редистрибуции от одного пользователя к другому. Выражение *"деньги пух, только дунь на них - и нет"* показывает транзитные средства обмена. Деньги

здесь как неуловимая субстанция, переходящая из рук в руки. Их главная сила в движении, в обменных операциях.

Такова лишь часть смысловых интерпретаций фольклорного материала, демонстрирующего огромные возможности традиционных практик. Их полное изучение еще ждет своего исследователя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Шихирев П.Н.* Современная социальная психология США. М.: Наука, 1979.
2. Пословицы русского народа: Сборник В. Даля: в 3 т., т. II, М.: Русская книга, 1994.
3. Пословицы русского народа: Сборник В. Даля: в 3 т., т. I, М.: Русская книга, 1994.