

Научная статья. Исторические науки
УДК 316.6(593+594+597+599)
DOI: 10.31696/2072-8271-2022-1-1-54-275-291

ГРУППОВАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЮВА

Дмитрий Борисович ГРАФОВ¹

¹Институт востоковедения РАН, Москва, Россия,
graftvc@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-7334-5398>

Аннотация: В статье рассматриваются распространенные в некоторых странах Юго-Восточной Азии неформальные отношения на основе групповой лояльности с точки зрения теории социального обмена (exchange theory) и выделяются общие принципы и характеристики этих отношений.

Автором предпринята попытка представить спектр отношений внутри социального агрегата в виде матрицы свойств связей составляющих индивидов. Эта матрица может рассматриваться в качестве параметра социальной структуры.

Ключевые слова: неформальные отношения, лояльность, теория социального обмена, Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Филиппины

Для цитирования: Графов Д.Б. Групповая лояльность и неформальные отношения в некоторых странах ЮВА // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития, 2022, Том 1, № 1 (54). С. 275–291. DOI: 10.31696/2072-8271-2022-1-1-54-275-291

Original article. History studies

GROUP LOYALTY AND INFORMAL RELATIONS IN SOME SOUTHEAST ASIAN COUNTRIES

Dmitry B. GRAFOV¹

¹IOS RAS, Moscow, Russia,
graftvc@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-7334-5398>

Abstract: The article discusses informal relationships in some SouthEast Asian countries on the basis of group loyalty from the perspective of Exchange theory.

The article examines the principles and general features of the relationship of indigenous informal groups. The author attempts to represent the structure of relations within an informal social aggregate as a matrix of ties between members of the group. This matrix can be considered as a batch of parameter of the social structure.

Keywords: informal relations, loyalty, exchange theory, Vietnam, Thailand, Indonesia, Philippines

For citation: Grafov D.B. Group Loyalty and Informal Relations in Some Southeast Asian Countries. *Yugo-Vostochnaya Aziya: aktual'nyye problemy razvitiya*, 2022, T. 1, № 1 (54). Pp. 275–291. DOI: 10.31696/2072-8271-2022-1-1-54-275-291

Неформальные отношения в Юго-Восточной Азии обычно преследуют ту же цель, что и у народов других культур: всякое социальное взаимодействие выражает заинтересованность индивида в вознаграждении или получении выгоды, необязательно материальной. Вознаграждения могут лежать в области духовных ценностей, личных преимуществ или позитивных эмоций¹.

Неформальные отношения всегда существуют в культурном контексте^а, и взятые из этих контекстов, дают возможность анализа параметров, определяющих механизмы групповых отношений, позволяют понять социальную структуру через анализ процессов, управляющих внутрigrupповыми отношениями и отношениями между индивидами и группами². Любые неформальные отношения строятся на обмене. В качестве ресурса обмена могут выступать личное время, внимание, эмоции, материальные выгоды, услуги, влияние, карьерные выгоды и перспективы таковых, а также любые сочетания этих ресурсов. Отношения устанавливаются легче, если индивид демонстрирует своему потенциальному партнеру готовность поделиться ресурсом, не требуя немедленной ответной услуги, что воспринимается, как проявление доверия³.

Структуры групповой лояльности и взаимопомощи в бизнесе

Групповая лояльность может возникать на основе общих рыночных интересов. Потребность в связях и координации действий возникает у торговцев на рынке, которые заинтересованы поделить рыночное пространство на рыночные места или по видам товаров. Лояльность групповым интересам необходима, чтобы избежать конкуренции и увеличить прибыль. Во Вьетнаме неформальная практика объединения уличных продавцов еды, известная как HŌI^b, существует для получения большего контроля над рынком через единую цену на конкретный товар, а также для защиты от внешних угроз.

^а А иногда являются культурными конструктами.

^б От китайского 會 (собираться, встречаться, взаимодействовать).

НÔÌ - не только «ассоциация» уличных торговцев, но и принцип торговли, когда группа продавцов еды, каждый из которых специализируется на ограниченном количестве блюд (иногда только на одном блюде) объединяются, чтобы предложить покупателю более широкий выбор. Если клиент желает заказать несколько продуктов – в том числе те, которых у продавца нет – то другой торговец может уступить коллеге недостающий товар по приемлемой цене, чтобы покупатель с деньгами не ушел⁴.

Групповое взаимодействие основано на общем интересе. НÔÌ позволяет разделить территорию и работать вместе, если торговцы не могут договориться напрямую. Одна и та же группа (имеющая один и тот же состав участников) может меняться и представлять собой разный агрегат, т.к. связи между участниками, определяющие структуру, будут меняться в зависимости от решаемых задач и установленных правил. Например, более мелкие уличные продавцы в крупных городах Вьетнама ведут торговлю в специфических местах, образуя импровизированное торговое пространство (вьетн. *chợ cóc*)⁵. Они не имеют лицензии на торговлю, но торгуют на улицах рядом с официальными рынками и заинтересованы в предупреждении об уличных рейдах полиции. К числу групповых интересов относится и борьба с конкурирующими группами торговцев за место⁵. В таких случаях лояльность группе приобретает значение, но возникает вопрос о мерах к принуждению соблюдения правил, вытекающих из групповых интересов.

Аналогичную организацию групповых интересов можно наблюдать среди уличных торговцев продуктами, использующих всевозможные транспортные средства в городах Таиланда. Объединение участников традиционного мобильного вендинга (*rod-ge*)^d позволяет эффективно использовать промежуточные, фрагментированные городские пространства и торговать более эффективно⁶. Цели объединения участников аналогичны: разделение рынка, ценовая координация, защита от конкурентов и полиции. Неформальная организация, признание участниками правил и процедур разрешения споров позволяет снижать издержки и увеличивать продажи.

^c «Наросты» на рынке, небольшие рыночки.

^d «Rod-ge» является трансформацией традиционной уличной торговли с лотков в условиях урбанизации. Эта форма подвижной торговли своей стойкостью и гибкостью обязана взаимодействию продавцов и использованию разнообразных средств передвижения.

Если отношения устойчивые, то группа представляет собой социальный агрегат, где групповая лояльность поддерживается через баланс между личными интересами и коллективными. Пока обязательства друг перед другом очевидны, необременительны, не несут рисков ущерба, они не требуют иерархического подчинения, и связи в основном горизонтальны. Если один из торговцев нарушает правила, например, задерживает оплату за переуступленный товар, то происходит конфликт. Погашения долга требует коллективных механизмов воздействия. Если их нет, или они не эффективны, то групповые связи рвутся. Члены сообщества могут выходить из него, если соблюдение обязательств перед группой уже не дает конкурентного преимущества. Группа будет постепенно маргинализироваться, приобретать негативную репутацию, а покинувшие его торговцы начнут искать связи с другими рыночными сообществами. Причиной нарушения лояльности группе могут быть и другие причины, которые приводят к дисбалансу интересов.

«Уличный» социальный агрегат имеет простейшую эмерджентность, которая образована межличностными коммуникациями и действиями на микроуровне по принципу «кто с кем». По мере роста группы и развития её деятельности происходит выдвигание организаторов, делегирование им больших полномочий. Соответственно меняется композиция агрегата, отраженная в различиях его элементов. В качестве показателей эмерджентности здесь могут выступать формы разделения функций (обязанностей), этническая гетерогенность, торговая специализация, положение в иерархии.

Соблюдение обязательств имеет большее значение в групповых структурах, созданных для взаимного кредитования. Во Вьетнаме распространена практика одалживания денег через знакомых, земляков и родственников, когда человек или семья собирают средства из различных источников, чтобы купить недвижимость или начать бизнес. Такое взаимное кредитование известно как «*vu tuon*» («получить кредит»⁷). По сути, это заимствование через личные связи на доверии без залога. Практика группового кредитования распространилась после начала рыночных реформ во вьетнамской экономике⁸. Мелкий торговец, начинающий предприниматель, как правило, не берет кредит в банке. У обычных людей есть недоверие к банкам. Многие не могут подтвердить свои доходы официально, самозанятые работники не соответствуют формальным требованиям для подачи заявки на кредитование бизнеса или на ипотеку.

Когда близкие родственники заемщика не могут собрать столько денег, сколько необходимо, он обращается к дальним родственникам, близким друзьям, другим членам общины. Все они связаны определенными отношениями, и это позволяет заемщику не обращаться к частным ростовщикам, заём у которых грозит финансовой кабалой. Участник группы, воспользовавшийся коллективным кредитом, чувствует обязательство тоже дать в долг, когда обратятся к нему. С другой стороны, вряд ли дадут в долг заемщику с репутацией ненадежного, если он, например, задержал возврат кредита. Репутация в первом приближении является косвенной гарантией возврата средств. Могут быть исключения: тяжелое положение, чрезвычайные обстоятельства (болезнь, смерть, сгоревший дом). В таком случае члены группы могут проявить гибкость и одолжить деньги, несмотря на более высокие риски невозврата.

В *vaу тiуфп* процентные ставки, как правило, близки к нулю, когда деньги одалживаются у близких родственников. Но проценты могут быть выше, если заемщик обращается к друзьям, дальним родственникам, или когда сумма займа значительна. Стоимость заимствования может зависеть не только от репутации, финансовой состоятельности, но и от характера личных отношений с заемщиком. За нулевую процентную ставку, кредитор может попросить (или рассчитывать на) ответную услугу в будущем. При этом в отношениях возникает патронажно-клиентарная иерархия. Долг может быть возвращен не самому кредитору, и не только деньгами, а, например, по его указанию какой-либо услугой третьему лицу.

Для соблюдения правил расчетов требуется уже структура (неформальная, «общественная» или общинная), основанная на связях с родственниками и друзьями-поручителями, которая использует социальные и моральные механизмы наказания тех, кто не возвращает долг. Заемщик, который не в состоянии погасить долг, рискует потерять лицо и репутацию, члены семьи могут отвернуться от него, он испытает социальный бойкот. В результате заемщик заинтересован в том, чтобы погасить кредит как можно быстрее. И хотя в отличие от официального кредита, кредитор не может вернуть долг в случае задержки или невозврата, тем не менее, практика *vaу тiуфп* широко распространена. Эта практика вполне согласуется с положениями теории социального обмена, согласно которой получение помощи создает социальные обязательства. А невыполнение обязательств за оказанные услуги лишает других стимула продолжать поддерживать отношения и влечет обвинения в неблагодарности. Люди ожидают взаим-

ности за добровольно оказываемые услуги. В противном случае с их стороны возможны социальные санкции, чтобы наказать за пренебрежение обязательствами.

Горизонтальные и вертикальные групповые структуры в общественной и политической жизни

В Индонезии в период диктатуры генерала Мухаммада Сухарто^е сложилась система, известная как «бапакизм». Название произошло от культа самого генерала, которого было принято называть отцом национального развития - («Father of National Development», яван. Варак Pembangunan) . Культ начальника «отца благодетеля», «бапака» распространился по вертикали сверху донизу. Каждый начальник получил иммунитет от критики, его решения - обязательность исполнения. Некритикуемость и непререкаемость действий начальника основывалось на нескольких яванских принципах: непогрешимости данной сверху власти, а также мудрости её «отцовской» заботы об управляемых⁹. «Бапак» (т.е. отец) – термин, используемый для обозначения патриархальной роли мужчин во всех аспектах жизни в Индонезии. В яванской культурной традиции иметь власть означает быть отцом семейства (яван. kekeluargaan)¹⁰, на этом строится идентичность «бапака»¹¹. В обществе, основанном на «бапакизме» верность иерархической структуре власти выражается в обычае подчинения и почитания вышестоящего лица. Как следствие, все, согласно социальному, профессиональному, административному статусу оказываются в положении подчинения или властвования¹².

Обладание начальственной позицией автоматически наделяла «бапака» неопределенной властью над подчиненными, т.к. в традиции укоренено представление о безоговорочном подчинении начальнику, который всегда действует с благими намерениями¹³. В яванской культуре запрещено подвергать сомнению решение «бапака». С одной стороны, он наделен метафизической властью, с другой - подчинение ему такая же иррациональная обязанность. Предписанные отношения не позволяют подчиненным давать советы или исправлять неправильные решения, принятые начальником. Это ведет к управленческим издержкам, но вину за них подчиненными принято возлагать на себя. В демонстрацию лояльности входит угождение «бапаку». Он в свою очередь должен демонстрировать патерналистский стиль руководства,

^е Сухарто, который называл себя яванским королем, правил Индонезией с 1967 по 1998 г.

заботиться о подчиненных, демонстрировать мудрость и опыт, чтобы считаться заслуживающим доверия лидером¹⁴.

Несмотря на окончание эпохи Сухарто, рыночные и социальные реформы, традиции «бапакизма» еще сильны в государственном секторе, особенно в провинции. Но правила «бапакизма», перестав быть обязательными, сохранились как инструментальные. Демонстративное послушание, лесть имеют значение во всех аспектах бюрократических отношений подчиненных и руководителя. И это не всегда проявление неискренности даже в условиях модернизирующегося общества.

Яванская культура поощряет гармонию, доверие и уважение, а также усердную работу для достижения целей начальника. Здесь слово «усердно» не приравнивается к достижению высоких стандартов. Главная цель остается традиционной - не беспокоить, оберегать «бапака», выполнить поставленную им задачу. То есть современный «бапакизм» основывается на добровольно признании иерархии легитимной, точнее – на демонстрируемом признании. Если во времена Сухарто подчинение было подобно конфуцианской традиции, то в настоящее время организационная лояльность выстраивается подобно меритократии.

Демонстрируемая лояльность выступает инструментом продвижения бизнес интересов. Лояльность не означает отказ от коммерческих интересов и узурпацию их современным «бапаком». Из признания иерархии вытекают правила отношений на основе баланса интересов. Правила «бапакизма» помогают бизнесу открывать двери в отношениях с чиновниками, что приводит к сговору и nepotizmu¹⁵. По-прежнему сигналом «бапакистской» лояльности является не только позитивная оценка подчиненными деятельности начальника, но и воздержание от любых докладов о проблемах. Сообщение о проблемах продолжает расцениваться, как попытка обременить начальника проблемами, с которыми должны справиться подчиненные в рамках формальных или неформальных обязанностей, если они хотят, чтобы «бапак» продолжал о них заботиться. По сути, «мудрая забота» является ресурсом, которым располагает начальник и может направить, как верят подчиненные, на их благо¹⁶.

Другой пример групповой лояльности можно найти на Филиппинах, чья культура испытала огромное влияние испанского правления. От испанского *sociedad* (общество, кампания) родилось понятие

«сосюдад» (*sosyudad*)^f, которое относится к добровольным ассоциациям, известным в Вираке, столице провинции Катандуанес. Это довольно современный тип добровольных объединений, вырастающих снизу, которые встречаются двух типов – светские и религиозные (католические). Религиозные «сосюдады» больше напоминают приходскую общину. Светский тип объединений интересен и целями и механизмом взаимодействия его членов. Внешне локальная группа людей молодого и среднего возраста напоминает добрых соседей, встречающихся регулярно, чтобы пообщаться, что-то отметить, а заодно обсудить¹⁷. Прагматичной целью является совместная ссудно-кредитная или инвестиционная деятельность. На Филиппинах существуют различные сберегательные схемы, известные под общим названием «палуваган» (филиппин. *paluwagan*). Каждый из членов вносит еженедельно или ежемесячно равный фиксированный взнос и имеет право получить сумму обратно, когда очередь делает круг¹⁸. В «палувагане» нет бюрократии, но есть организатор и выбранный сборщик, который собирает взносы, несет ответственность за их сохранность и выдает участнику «взаимной кассы» в назначенный срок¹⁹. Отчасти это похоже на вьетнамскую систему взаимного кредита *vu tuon*. Механизмом, который может обеспечить работоспособность, является организационная лояльность, основанная на взаимном интересе.

«Сосюдад» отличается от «палувагана» тем, что группа не преследует исключительно финансовые цели. Главное, что привлекает – «эгалитарное товарищество». Обычный размер группы – 10-12 человек. Присутствуют как семейные пары, так и более молодые члены группы, это могут быть соседи, родственники, коллеги по работе, бывшие одноклассники, которые интересны друг другу. Механизм присоединения к группе основан на сходстве взглядов, увлечений, которые включают приятное общение, веселье, флирт, потребление закусок и алкогольных напитков. Общение на равных имеет приоритет над сберегательной деятельностью. Это свидетельствует о том, что главным активом взаимного обмена являются позитивные эмоции, они привлекают новичков, которые ищут новых и полезных знакомств. Приятное времяпровождение с выпивкой и закуской для тех, кто образует костяк «сосюдада» – это не самоцель, а форма и средство для установления эгалитарного товарищества, где они чувствуют себя

^f Автохтонные языки Филиппин, в том числе и главный среди них — тагальский — сохраняют значительные пласты испанской лексики, которая составляет до 40 % их словарного запаса.

в центре внимания. Речь идет о межотношенческих статусах и косвенном влиянии на жизнь группы.

В «сосюдаде» на первый взгляд нет иерархии, а лояльность членов – только самой группе. Принадлежность группе открывает пути для самых разнообразных связей. Можно сказать, что кого-то интересует утилитарный экономический смысл деятельности группы, возможность инвестирования и кредитования. Кто-то в дополнение к дружеским застольям и выгодам коллективного приумножения средств находит время для участия в различных формах взаимопомощи и гражданских проектах. Может показаться, что *sosyudad* довольно аморфное объединение, без всяких правил и идей, напоминающее площадку для общения случайно собравшихся. Но структурная идея есть, ею провозглашается равенство. На идее равенства культивируется ощущение большой семьи или команды, в которой многие находят второй дом. Например, члены группы участвуют в ритуале, символизирующем равенство, когда делают равное количество глотков из одного и того же сосуда, который движется по кругу²⁰.

С точки зрения организаторов подобных групп, присоединяющиеся члены привлечены, как возможностью «networking», так и простого развлечения подобно выезду на пикник или походу в гости. Но удерживает их именно ощущение единения, «семьи», веселой кампании. Это ощущение дают симметричные связи, равные статусы без какой-либо иерархии, даже субъективно ощущаемой или подразумеваемой – того, чего нет за пределами группы. Организаторы «сосюдада» не навязывают свое лидерство, никто не берет на себя руководство какой-то повесткой. Равенство укрепляет отсутствие табуированных тем и легкость, несерьезность общения. Если повседневность жизни с формальными социальными институтами, правилами поведения и социальной иерархией отнести к формальной структуре общества, то «сосюдад» можно назвать социальной антиструктурой²¹. Компонентами антиструктуры являются *liminality* и *communitas*²². *Communitas* относится к неструктурированному состоянию, в котором все члены сообщества равны, что позволяет им общаться в свободной и непринужденной форме. *Liminality*⁸ – это качество двусмысленности, «карнавала», отклонения от социальной нормы, когда участники больше не сохраняют свой «внешний» статус, но еще не перешли к статусу, который они получают, став полноценными членами *sosyudad*²³. Через *communitas* и *liminality* происходит отход от норм и

⁹ От латинского *limen*, означающего «порог».

статус-кво, предписанных обществом и властью^h. *Sosyudad* позволяет практикующим отдохнуть от диктата и контроля государства, укрыться за стеной, испытать новый способ структурирования своей идентичности через элементы карнавала, непристойные шутки, спонтанные глупые выходки просто ради удовольствия.

Такие отношения в группе могут выглядеть импровизацией, развивающейся вне какого-либо сценария. В процессе общения в *sosyudad* каждый зарабатывает свои «баллы» популярности, асимметричность связей определяется индивидуальными качествами. «Влиятельность» члена может быть признана остальными через уважение к харизме и лидерству. Однако считать связи между членами *sosyudad* абсолютно горизонтальными нельзя. Таковыми они могут быть при случайном образовании группы, когда отношения развиваются без некоего алгоритма. У группы есть график встреч и утилитарная цель - «сберечь и преумножить свои средства». Поэтому эмоциональную-развлекательную сферу *sosyudad*, опыт эгалитарной свободы, компенсирующий иерархическую детерминированность филиппинского социума, можно считать организационным инструментом установления связей в группе и доверия, через которое возникает лояльность. Несмотря на антиструктурный характер, «сосюдад» имеет минимальную организационную структуру: организаторов и секретаря-казначая, который ведет учет и проводит расчеты. В данном случае эмерджентность практически гомогенна.

В других регионах Филиппин сохранились более традиционные объединения, ставшие прародителями «сосюдадов». Это объединения фермеров, где кроме приятельского общения решается вопрос обмена рабочей силой при сезонных работах²⁴. Известны и другие формы неформального объединения, например, сбор денег для подготовки ежегодных праздников, мобилизация добровольного труда для общественных целей (строительства церкви). Солидарность может быть направлена на помощь семье, когда кормилец умирает, и односельчане оказывают семье денежную, натуральную, трудовую, эмоциональную поддержку. На Филиппинах коллективные действия, основанные на горизонтальных связях, уходят корнями в понятие «баянихане» (филиппин. *bayanihan*). Это и традиция, и дух единства общины, города, нации. Понятие используется для обозначения общественного единства и сотрудничества²⁵. В современной жизни обычай получил

^h Можно назвать *communitas* формой эскапизма, отстранением от норм и институтов, попыткой укрыться на время в другой социальной реальности.

наименование «батарис» (филиппин. *bataris*). Это форма группового взаимодействия в общественной жизни, например, подачи петиций, выражения недовольства или поддержки и другой гражданской активности на локальном уровне²⁶. Однако в таких случаях речь идет, скорее, о традиционных отношениях на основе «баянихан», чем о неформальных групповых отношениях. Здесь нет межотношенческих статусов, а взаимодействие происходит на основе обычая, следование которому является социально одобряемым.

Резким контрастом выступает другой тип групповой лояльности на Филиппинах – система симбиотических отношений между покровителем и клиентом – «падрино» (исп. *padrino*¹). Покровительство имеет родственную основу (крестный отец – крестник), связи устанавливаются и через другие религиозные ритуалы, например, венчание. Но отношения между могущественным покровителем и получателем милостей могут возникать и вне религиозной сферы. Эти отношения определяются, с одной стороны, обменом «услугами» и эмоционально-нравственным содержанием, вытекающим из традиционных статусов, с другой – правилами обращения за услугой и ответа на неё, а также обязательствами «возвращения долга». Существует представление о сакральности просьбы между связанными религиозными ритуалами или родством, а также «долга благодарности» за оказанную помощь. К этическому кодексу (филипп. *utang na loob*, Visayan: *utang kabubut-un*²) относится понятие социального «стыда» (филипп. *hiya*), который служит механизмом соблюдения обязательств социальных транзакций²⁷. Культурные коды обеспечивают лояльность в вертикальных связях, превращающих расширенную семью в клан. Расширенная семья образуется на принципах двустороннего родства (родственники со стороны мужа, родственники со стороны жены, родственники по религиозному ритуалу)²⁸.

Традиция неформального влияния присутствует исторически в племенной социальной структуре, существовавшей до испанской колонизации на Филиппинском архипелаге. Кроме конкурирующих племенных вождей (филипп. *datu*), существовали так называемые «важные» или «значительные» люди (англ. *Big Man*). Влиятельная личность в племени может не обладать властью, связанной с происхождением или богатством, но его влияние основано на признании мудрости и способности убеждать. *Big Man* имел большую груп-

¹ Крестный отец, покровитель.

² Филиппинский культурный конструкт, сутью которого является «долг перед самим собой».

пу последователей, как из его клана, так и из других. Он предоставлял своим сторонникам защиту и экономическую помощь, взамен получая поддержку, которую он использовал для повышения своего статуса и привлечения новых сторонников²⁹. В дальнейшем таким уважаемым человеком стал староста, с которым односельчане находятся в патронажно-клиентарных отношениях и принимают его патримониальную власть³⁰.

Границы патронажного влияния определяются сегментами родословных групп, примкнувшими к Big Man. Эти лидеры фракций конкурировали друг с другом за власть в социальной структуре горизонтально расположенных и в основном равных группировок. Большую роль в жизни Филиппин всегда играли местные китайцы, исторические выходцы из китайской провинции Фуцзянь. Они имеют свои групповые интересы и образуют свой тип групповой солидарности и патронажно-клиентарных связей. Еще до испанской колонизации китайцы доминировали в хозяйственной жизни и сформировали клиентарно-патронажную систему отношений, где патроном выступал китайский «важный человек» - тоукей (хоккиен. Towkay, 頭家, “tóu jiá”), который являлся главой семейного клана, крупным собственником, пользующимся уважением окружающих. Устанавливая власть, испанцы включали в систему колониального управления и местных вождей (datu), и китайских «тоукеев». Постепенно и те и другие были поглощены системой испанского патронажа – «падрино».

Социальная структура «вождь - подчиненные» оказала влияние на формирование «падрино» и продолжает действовать по сей день особенно на политическом уровне вместе системой «Big Man». Если система «падрино», основываясь филиппинском концепте отца покровителя, «семьи» (родственных связей), символизирует консервативное начало, то система «влиятельного человека» Big Man легитимизирует «развитие», «изменение», конкуренцию. В обычной жизни филиппинец заключает личные союзы, чтобы проложить свой путь, как внутри клана, так и с его помощью в обществе. Близкие родственные отношения могут отходить на второй план под влиянием личных союзов и антипатий, что позволяет говорить вытеснении вертикальной системы «падрино» более горизонтальными связями с людьми не столько близкими родственными, сколько влиятельными. В поисках выгоды индивидом включаться в «патронажную семью» друзья, другие влиятельные люди за пределами кровного родства и ритуально-родственных связей, когда патронажно-клиентарные отношения могут преобладать над родственными³¹.

Современная система «падрино» сочетает в себе черты групповой лояльности, характерные для испанского патронажа, китайского и малайско-полинезийского иерархического лидерства, образуя гибридную практику в политике и бизнесе³². В такой системе отношений существует лояльность патрону, но не исключается переход от одного патрона к другому в поисках лучших условий покровительства. С одной стороны, «падрино» завоевывает и поддерживает лояльность клиентов, с другой – не исключает тактические союзы с другими «важными людьми». Чтобы защитить свою сферу влияния, «падрино» может пойти на сделку – «изменить лицо», т.е. сделать «балимбинг» – и заключить тактический союз с соперниками (филиппин. *balimbing*). «Балимбинг» на малайско-полинезийских языках (дословно – «звездный плод») означает человека, который обладает двуличием. С точки зрения теории, это переход от патронажно-клиентарных отношений к ситуативным союзам, наилучшим образом отвечающим интересам в меняющихся обстоятельствах³³.

Ситуативные союзы носят не всегда открытый характер (поведение амбивалентно, двулично). Такая метаморфоза патронажно-клиентарных отношений, где лояльность определяется быстро меняющейся целесообразностью, соответствует постоянной смене власти. В условиях колониальной администрации местные элиты и влиятельные китайские метисы были вынуждены просто выживать, в постколониальный период свои интересы приходилось защищать уже при американской администрации. Теперь эта борьба перешла в политическую плоскость, но суть её остается прежней: китайский капитал, обладающий экономической властью, пытается удерживать власть над государственными институтами, используя демократические процедуры и политические связи, основанные на патронажно-клиентарных отношениях³⁴.

Современная практика «падрино»^k, когда лояльность является ситуативной, дает пример групповых отношений, где сумма элементов (агрегат) может оставаться прежней, а структура связей (эмерджентность) меняется в зависимости от внешних и внутренних условий.

^k Схожие патронажно-клиентарные отношения существуют в индонезийском и тайском обществах. Chantornvong, S. 2000. 'Local Godfathers in Thai Politics'. In *Money and Power in Provincial Thailand*, edited by R. McVey, 53–73. Singapore and Chiang Mai: Institute of South-east Asian Studies and Silkworm Books.

Связь интересов и лояльности в неформальных групповых отношениях

Огромное разнообразие неформальных групповых отношений ставит задачу их систематизации, изучения принципов построения и устойчивости. Структура группы может быть определена через три параметра: 1) рамки или правила, детально прописанные, или сформулированные, как принцип – вербально или не вербально; 2) степень свободы члена группы в продвижении и установлении связей внутри группы; 3) степень удовлетворенности (заинтересованности) связью, или её прочностью.



связи и отношения, определенные «сверху» (формализованные);



связи, установленные и развиваемые членом группы (неформальные);

Сочетания характера связей могут быть разными в одной группе.

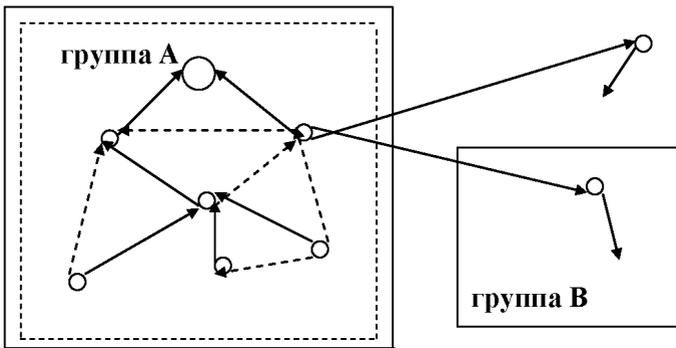


Рис. 1. Схематическое изображение внутренних и внешних групповых связей.

Эмерджентность будет определяться количеством связей и их качеством, и степень влияния отдельного индивида будет зависеть от числа и качества связей. Например, будет иметь значение не только число связей с индивидами, занимающими более высокие позиции в иерархии, но и членами других групповых структур. Особенное влияние дает связь с индивидами, принимающими решения за пределами группы на более высоких этажах иерархии.

Для конкретизации эмерджентности в каждой конкретной группе можно предложить выразить её в виде матрицы. Представляя эмерджентность таким образом, агрегат описывается, как целое через со-

ставляющие его элементы. Матрица включает четыре параметра, которые принимают несколько значений: связь может быть горизонтальная (равная), восходящая, или нисходящая H (neutral \ upward \ downward), формальная или неформальная F (unformal \ formal), внутренняя или внешняя I (internal \ external). А также самый важный параметр связи – её сила S (strong \ weak).

Для n членов матрица группы может выглядеть следующим образом:

H1	F1	I1	S1
H2	F2	I2	S2
H...n+1	F...n+1	I...n+1	S...n+1

В любой группе, с точки зрения её организаторов и бенефициаров, а также рядовых членов, возникает проблема лояльности группе, лояльности не только тех, кто находится внизу иерархии, но, теоретически, любого индивида на любой позиции вертикали. Групповая лояльность напрямую связана с прочностью (устойчивостью) группы. Проблема возникает при дисбалансе выгод и издержек, которые дает индивиду пребывание в группе. Именно сила связи напрямую зависит от её выгоды для индивида. А сила связей непосредственно влияет на устойчивость самой группы. Разные культурные конструкты пытаются обеспечить силу связи через разные механизмы: через верность традиции, через представление группы в виде семьи, в которой подчинение начальнику-отцу является неизменным обычаем, через эмоциональную привязанность и верность в диадических отношениях. На другой чаше весов при принятии решения о соблюдении правил групповой лояльности находятся личные интересы члена группы. Таким образом, имеет значение не столько ориентация связи в иерархии, или степень её предписанности (формальности), а справедливость отношений, неразрывно связанная с восприятием индивида выгод и издержек от пребывания в группе. В отсутствии угрозы санкций со стороны самой группы, её руководства или среды, ситуативная лояльность целиком соответствует аксиоме рациональности, которая утверждает, что, выбирая между альтернативными действиями, индивид изберет то, для которого ценность результата, помноженная на вероятность его получения, больше³⁵.

Групповая сплоченность — это атрибут, который не выводится из индивидуальных характеристик ее членов, а напрямую зависит от их отношений, косвенных влияний и межотношенческих статусов.

Учесть эти эмерджентные свойства групповой структуры позволяет её представление в виде матрицы. Обратной стороной лояльности является формальность \ неформальность правил группового поведения и строгость их соблюдения. Эта характеристика эмерджентности влияет на конфигурацию иерархии власти, степень централизации принятия решений, жесткость разделения обязанностей. В зависимости от формальности (предписанности) / неформальности обязательств будет меняться индивидуальная мера ответственности – от обычаев мафии до норм партийной конкуренции.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

ГРАФОВ Дмитрий Борисович, старший научный сотрудник Центра исследований общих проблем современного Востока ИВ РАН, Москва, Россия

Статья поступила в редакцию 26.05.2022;
одобрена после рецензирования 02.06.2022;
принята к публикации 27.06.2022.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Dmitry B. GRAFOV, Senior Researcher at the Center for Research on General Problems of the Modern East, IOS RAS, Moscow, Russia

The article was submitted 26.05.2022;
approved 02.06.2022;
accepted to publication 27.06.2022.

¹ Homans, G. C. Social Behavior as Exchange // American Journal of Sociology, 1958. Vol. 63, No. 6, pp. 597–606.

² Blau, Peter. Exchange and Power in Social Life. New York: John Wiley and Sons, Inc, 1964.

³ Homans, G. C. Social Behavior: Its Elementary Forms. — NY, 1961.

⁴ Leshkovich, A. M. Making Class and Gender: (Market) Socialist Enframing of Traders in Ho Chi Minh City // American Anthropologist. 2011. 113(2): 277– 290.

⁵ Masayoshi M. and Le Viet T. Traditional bazaar or supermarkets: A probit analysis of affluent consumer perceptions in Hanoi, The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 2007. 17:3, 233–252, DOI: 10.1080/09593960701368804

⁶ Polakit K, Boontharm D. Mobile vendors: Persistence of local culture in the changing global economy of Bangkok. In Local Sustainable Urban Development in a Globalized World. Ashgate Publishing Ltd. 2008. p. 175–201.

⁷ Le, N. and Nguyen, T. 'The Impact of Networking on Bank Financing: The Case of Small and Medium- Sized Enterprises in Vietnam'. Entrepreneurship Theory and Practice. 2009. 33(4): 867– 887.

⁸ Szalontai, B. 'The Diplomacy of Economic Reform in Vietnam: The Genesis of Doi Moi, 1986–1989'. Journal of Asiatic Studies. 2008. 51(2): 199– 252.

⁹ Vickers, A. 'Public Debates about History: Comparative Notes from Indonesia'. History Australia. 2005. 2(2): 44– 51.

¹⁰ Hermawan, M.S., and Loo, M.K. The Construction of Kekeluargaan as an Indonesia's Organizational Culture // Jurnal Humaniora. 2019. 31(1). DOI: 10.22146/jh.v31i1.42851

¹¹ Irawanto, D. W., Ramsey, P. L. and Tweed, D. 'Exploring Paternalistic Leadership and its Application to the Indonesian Public Sector'. International Journal of Leadership in Public Services. 2012. 8(1): 4– 20.

¹² Koentjaraningrat. Javanese Culture. Issued under the auspices of the Southeast Asian Studies Program, Institute of Southeast Asian Studies. Singapore: Oxford University Press. 1985.

¹³ Lubis, M. Manusia Indonesia: sebuah pertanggungjawaban. Obor Indonesia: Yayasan. 2001.

¹⁴ Dodi W. Irawanto. 2018. Bapakism. Ledeneva, A. (ed.). The Global Encyclopaedia of Informality: Understanding Social and Cultural Complexity, Volume 1. London: UCL Press. DOI: <https://doi.org/10.14324/111.9781911307907>

- ¹⁵ Pye, L. W. 'Civility, Social Capital, and Civil Society: Three Powerful Concepts for Explaining Asia'. *Journal of Interdisciplinary History*. 1999. 29(4): 763–782.
- ¹⁶ Vickers, A. 'Public Debates about History: Comparative Notes from Indonesia'. *History Australia*. 2005. 2(2): 44–51.
- ¹⁷ Sarmiento, Ramon Felipe A. 2009. *The Sosityudad of Virac, Catanduanes: Reproducing and Transforming a Traditional Practice of Cooperation in Insular Bikol*. University of the Philippines.
- https://iskomunidad.upd.edu.ph/index.php/THE_SOSYUDAD_OF_VIRAC_CATANDUANES:_REP RODUCING_AND_TRANSFORMING_A_TRADITIONAL_PRACTICE_OF_COOPERATION_IN_INSUL AR_BIKOL
- ¹⁸ Venus Z. Paluwagan: Understanding What You Can Gain and Lose. Jan 12, 2022. <https://www.moneymax.ph/personal-finance/articles/paluwagan-system/>
- ¹⁹ Gayao, K. P. D. The Paluwagan System. *Herald Express*. August 7, 2015. <https://www.baguioheraldexpressonline.com/the-paluwagan-system/>
- ²⁰ Ramon Felipe A. Sarmiento. 2018. *Sosityudad*. Ledeneva, A. (ed.). *The Global Encyclopaedia of Informality: Understanding Social and Cultural Complexity*, Volume 1. London: UCL Press. pp. 58-60. DOI: <https://doi.org/10.14324/111.9781911307907>
- ²¹ Turner, V. *The Ritual Process: Structure and Anti- Structure*. New York: Cornell University Press. 1969.
- ²² Turner, V. *Dramas, Fields, and Metaphors: Symbolic Action in Human Society*. Cornell University Press. 1974. pp. 273-274.
- ²³ Turner, V. "Liminal to liminoid in play, flow, and ritual: An essay in comparative symbology". *Rice University Studies*. 1974. 60 (3): 53–92.
- ²⁴ Abaya, E. C. 2001. 'Social Meanings of Cooperative Work in Selected Philippine Farming Communities'. In *Philippine Farming Traditions and Practices: Cooperation, Celebration, Challenges and Change*, edited by Leonardo de Castro and Earl Stanley B. Fronda. Quezon City: University of the Philippines Press.
- ²⁵ Ang, G. R. *The Bayaninan Spirit: Dead or Alive?* *Philippine Quarterly of Culture and Society*. March-June 1979. Vol. 7, No. 1/2, pp. 91-93.
- ²⁶ The Philippines' People-Powered Lockal Campaigns. *Bataris*. <https://www.bataris.org.ph/>
- ²⁷ de Guia, Katrin. *Kapwa: The Self in the Other: Worldviews and Lifestyles of Filipino Culture-Bearers*. Pasig: Anvil Publishing, Inc. 2005. p. 378.
- ²⁸ Wong, P. N. 'The Art of Governing the Self and Others in the Christian Philippines'. *Journal of International and Global Studies*. 2010. 1(2):110–146.
- ²⁹ Sahlins, M. *Poor Man, Rich Man, Big-man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia*. *Comparative Studies in Society and History*, 1963. 5(3), 285-303. doi:10.1017/S0010417500001729
- ³⁰ Sahlins, M. 'Poor Man, Rich Man, Big- Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia'. *Comparative Studies in Society and History*. 1963. 5: 285– 303.
- ³¹ McCoy, A. W. (ed.) *An Anarchy of Families: State and Family in the Philippines*. Quezon City, Manila: Ateneo de Manila University Press. 2002.
- ³² Wong, P. N. 'Following the Grain: State Formation and Trans- Local Grain- Trading Networks in the Philippines'. *Journal of Contemporary Asia*. 2011. 41(4): 584– 609.
- ³³ Colcol, E. *Why Balimbing Stands for Turncoats in Philippine Politics. What's the fruit got to do with loyalty?* *The Reportr*. Aug 18, 2021. <https://www.reportr.world/news/why-balimbing-fruit-means-party-switching-turncoats-philippine-politics-a4833-20210818>
- ³⁴ Wong, P. N. *Post- Colonial Statecraft in South East Asia: Sovereignty, State Building and the Chinese in the Philippines*, *Tauris Academic Studies*. London and New York: I. B. Tauris. 2013.
- ³⁵ Homans, George C. *Social Behaviour: Its Elementary Forms*. Rev. ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc. 1974. p.29-43.