

ПРОТЕЖИРОВАНИЕ В СРЕДЕ РОССИЙСКОЙ БЮРОКРАТИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX - НАЧАЛЕ XX в.

PATRONAGE IN RUSSIAN BUREAUCRATIC
MILIEU AT THE SECOND HALF
OF XIX - BEGINNING of XX centuries

M. Leonov

Annotation

The paper discusses the phenomenon of patron-client relationship and social exchange in Russian bureaucratic milieu. Studying complex of support letters, author argues that procedures of patronage became more complicated due to growing legal consciences of Russian society. Patrons tried to find additional arguments in order to substantiate their clients' claims on vacancies, subsidies and awards.

Keywords: bureaucracy, patronage, patron, client, broker, support letter.

Леонов Михаил Михайлович

Кандидат исторических наук, доцент
Самарской академии государственного
и муниципального управления

Аннотация

Статья посвящена анализу взаимодействия клиентов и патронов в чиновном мире пореформенной России. В ней исследовано несколько моделей протектирования, распространенных в бюрократической среде. Автор приходит к заключению, что на рубеже веков, в связи с ростом правосознания российского общества, принадлежность к числу "своих" перестала служить достаточным основанием для получения преференций. Составители рекомендательных писем изобретали дополнительные аргументы, подкрепляющие притязания "своих" на вакантное место, субсидию или награду.

Ключевые слова:

Бюрократия, протектирование, патрон, клиент, посредник, рекомендательное письмо.

Во все времена семейные и дружеские связи играли значимую роль в жизни чиновника. Поддержка влиятельных знакомых могла значительно ускорить карьерный рост. В России XIX – начала XX в. протектирование, как социальное явление, вызывало значительный общественный интерес и не раз находило отражение в произведениях классиков русской литературы. Н.В. Гоголь в "Мертвых душах" рельефно изобразил служебное рвение Чичикова, добросовестно трудившегося целыми днями и даже ночевавшего на канцелярских столах в тщетной надежде заслужить благосклонность сурового начальника. Потратив много сил и убедившись в бесплодности попыток выслужиться подобным способом, Чичиков подошел к своему начальнику с домашней стороны и сблизился с его дочерью. Протекция домочадцев растопила неприступного прежде руководителя, дело быстро пошло на лад. Чичиков получил вождеденное назначение. Как следует из текста Н.В. Гоголя, ключевую роль в этом процессе сыграло мнение женщин. Это важная черта: протектирование не замыкалось в рамках бюрократической корпорации, в нем активно участвовали люди из светского мира.

Многообразные формы протектирования в России неоднократно становились предметом изучения отечественных и зарубежных исследователей [19; 22; 34; 36; 37; 38; 39]. В данной статье, хронологически ограниченной рамками пореформенной эпохи, речь пойдет о нескольких моделях протектирования, получивших распростра-

нение в бюрократических кругах.

Анализу моделей протектирования необходимо предпослать общую характеристику поведения клиентов, нацеленных на поиск и эффективное взаимодействие с патроном. Базовым источником станут письма к потенциальному покровителю. Документы этого типа различны в деталях, но схожи в основных чертах. Они содержат просьбы о содействии, в широком диапазоне от разовой финансовой поддержки до трудоустройства и долговременного сотрудничества. Вот характерный пример. Начинаящий театральную критику А. Вакуловский обратился к издателю "Правительственного Вестника" К.К. Случескому. [12, л. 1] Исполненное вежливости письмо было приурочено к празднованию нового года. Надо отметить, что торжественное событие считалось удобным поводом для завязывания отношений, поскольку, во-первых, давало возможность предвосхитить просьбу поздравлениями и теплыми пожеланиями, а во-вторых, позволяло рассчитывать на праздничное настроение и, следовательно, великодушные адресата. Вслед за формальностями шло напоминание о прежней мимолетной встрече: "минувшим летом я имел счастье быть представленным Вам у С.Ф. Полтинина", – писал Вакуловский. Едва ли он мог надеяться, что знаменитый поэт помнил его полгода спустя, однако сам факт знакомства, пусть даже шапочного, по негласным законам светского общества давал право на обращение. Беспokoить вовсе незнакомого человека считалось нетактичным.

Молодой журналист просил места в редакции. Прежде он сотрудничал в "Гражданине", но был уволен. По версии Вакуловского, всему виной был произвол издателя газеты, князя В.П. Мещерского, человека с "барским, взбалмошным характером". Язвительно отзываясь о прежнем работодателе, Вакуловский не упустил случая противопоставить ему достоинства К.К. Случевского: "Ваше Превосходительство, хотя я так мало имел случаев видеть Вас, но Ваша личность, как поэта, писателя и человека – хорошо знакома всем людям, а тем более мне, имевшему соприкосновение с литературным миром".

Письма клиентов отражают характерное для отношений патрона различие социальных статусов. Возвеличивание патрона, возведение его в позицию сильного отчасти достигалось констатацией собственной слабости. Клиент нередко изображал себя маленьким человеком, переживающим гонения и испытывающим вечную нужду, однако не принижал своего ума и душевных качеств. Авторы писем традиционно выставляли себя способными и деятельными работниками, акцентировали внимание на своих достоинствах. Так, Вакуловский утверждал, что привык трудиться "от всей души прилежно, с любовью". Другой искатель места в "Правительственном вестнике", А.А. Майер, напоминал, что К.К.Случевский некогда нашел "проблески таланта" в его публикациях. "Французским языком я владею свободно и, как говорят, даже отличаюсь очень хорошим произношением", – рекламировал себя Майер. [13, л. 2–2 об.]

Очевидно, что в основе подобной репрезентации лежало желание показать товар лицом, побудить патрона сделать шаг навстречу и оказать помощь с тем, чтобы получать выгоду от сотрудничества в дальнейшем. Поэтому характеристика своих достоинств, как правило, соседствовала с предложением услуг.

Общепризнанно, что решающее слово в деле установления связей оставалось за патроном, ведавшим селекцией и продвижением своих протеже. [33, р. 18] Уважая его права, клиенты в первых письмах избегали обсуждения щекотливого вопроса оплаты их труда. Правда, в отдельных случаях это правило нарушалось: тот же А.А. Майер без обиняков оценивал свое сотрудничество в 250–300 рублей. Подобные заявки могли быть истолкованы как посягательство на прерогативы патрона, как навязывание расценок на те услуги, которые еще не были приняты. Более осторожные клиенты старались оставить впечатление деликатных людей, разумно полагая, что личные качества в клиентарных отношениях ценятся так же высоко, как и профессиональные. Если обращение достигало своей цели, патрон, как правило, в процессе личной встречи мог удовлетворить просьбу самостоятельно или обнадежить клиента и начать борьбу за его интересы.

Установить характер связи между патроном и клиентом, как правило, несложно: традиция рекомендательных

писем требовала от автора указывать, давно ли и насколько близко он был знаком с протеже. Чем прочнее были контакты с клиентом и его семьей, тем более весомым выглядело ручательство. Анализ рекомендательных писем дает право говорить о трех основных группах клиентов: первые приходились покровителю родственниками, вторые были его старыми знакомыми, а с третьими, порой малознакомыми людьми, связывала общность взглядов, которую мы обозначим как "идейное родство".

Клиенты, составлявшие первую группу, были традиционными фигурантами рекомендательных писем. Редкая карьера начиналась без поддержки семьи. Даже в зрелом возрасте, когда человек вырастал из роли клиента, его успехи могли быть тесно связаны с содействием родственников. Так, знаменитый полководец граф П.А. Румянцев получал престижные и выгодные назначения благодаря усилиям его матери, сестры и жены. Эти женщины имели доступ к императрице и всеми силами обеспечивали его победы над конкурентами при дворе, препятствовали распространению порочащих его слухов, а также сплели тонкую интригу, поддерживая домыслы о его царственном происхождении [1, С. 18–21].

Вторая группа клиентов, связанная с патроном прочными служебными, деловыми или светскими отношениями, столь же традиционна, как и первая. Часто бывало, что покровителем молодого человека становился тот, кто дружил с его родителями. В этом случае патрон мог иметь поверхностное представление о личных качествах клиента; цену имело его знакомство с семьей. Ниже приведено письмо одного пожилого епископа, типичное для этой категории рекомендаций: "Ваше Превосходительство, милостивый государь! Предстоящий пред Вами чиновник 14го класса Павел Альбинский служит более 6–ти лет в здешней Консистории и, по отзыву секретаря, вел себя постоянно хорошо, к службе способен и усерден.



Пред наступлением настоящего св. поста он вступил в брачный союз. После сего скудное жалованье, получаемое им за службу в Консistorии, будет очень недостаточно для безбедного содержания двух лиц. Не благоугодно ли будет Вашему Превосходительству принять его под свое покровительство и, если возможно, дать ему в Палате место, какого признаете достойным. Надеюсь, что он Вашу милость и мою рекомендацию оправдает. Теперь объяснюсь, по какому побуждению решился я обратиться к Вашему Превосходительству с сею просьбою. Покойный отец чиновника, почивающий в нашей обители, служил при мне Протодиаконом, и я любил его, кроме других достоинств, за искреннюю мне преданность. Чем он доказал ее окончательно, – это требует дотошного объяснения. Посему, из признательности к отцу, я от души желаю быть хотя сколько-нибудь полезным детям его, о чем заботился, сколько мог, и прежде сего. Смею надеяться, что Ваше Превосходительство не оскорбитесь таким ходатайством, к которому, как я объяснил, почитаю себя обязанным. Но вместе прошу Вас и не стесняться им; потому что и я нимало оскорблен не буду, если исполнение моей просьбы окажется затруднительным или даже невозможным". [14, л. 19–20]

Как видно из текста, вследствие большой разницы в возрасте и социальном статусе патрон мало общался со своим протеже, не имел собственного представления о его способностях и предпочел сослаться на отзыв третьего лица (секретаря). Зато он близко знал отца Павла Альбинского. Заслуги отца говорили в пользу сына; указание на хорошую "наследственность" в патриархальном обществе России само по себе считалось дельной рекомендацией для трудоустройства чиновника низкого класса. Интересен и другой аспект письма. Епископ признался, что "почитает себя обязанным" хлопотать о детях человека, оказавшего ему некие услуги и убедившего его в своей преданности. Он обошел стороной вопрос о том, что именно совершил его протодиакон, но, впрочем, эти детали для нас несущественны. Куда важнее то, что стать покровителем епископа побудило чувство долга. Не каждый патрон был готов столь же открыто рассказать о мотивах своей деятельности, однако ситуация была знакома многим. Влиятельный человек обыкновенно не имел недостатка в знакомых, желающих обрести его покровительство, но проявлял большую избирательность. Ведь обратиться с просьбой о трудоустройстве значило, во-первых, нести ответственность за клиента в случае появления претензий к его деловым и личным качествам, а во-вторых, чувствовать себя обязанным, стать, в некотором смысле, должником корреспондента, удовлетворившего просьбу. Иной раз эта обременительная ноша заставляла человека отказаться в протекции, но наш епископ сделал выбор: его желание оплатить старый долг было достаточно сильно, чтобы завести новый.

Наряду с двумя традиционными группами клиентов, на рубеже веков отчетливо различается и третья, связанная с патроном не долговременными и устойчивыми личными

связями, а "идейным родством". Выход идейности на первый план явился отражением растущей политизации светского общества. Протектирование на этом фундаменте было характерно для салонов. В конце XIX века ряд гостиных был близок к властным структурам. Широкую известность получили консервативные салоны генерала Е.В. Богдановича и князя В.П. Мещерского; внимание современников привлекали также собрания у Б.В. Штюрмера, М.М. Андронникова, А.М. Безобразова, П.А. Бадмаева, С.С. Игнатьевой, Н.Ф. Гейдена, М.Э. Клейнмихель и др. [20] Некоторые из них распахнули двери для выходцев из разных сословий. Так, гостиную князя М.М. Андронникова, по выражению современника, посещала масса молодежи "чуть ли не с улицы" [21, с. 21–22].

Действительно, политическая окраска салона играла важную роль в деле установления связей. Посредством охранительной риторики, служившей обоснованию единства присутствующих, на собраниях создавалась атмосфера, открывавшая широкие возможности для сотрудничества. Обращает на себя внимание тот факт, что в столичных салонах часто появлялись приезжие из регионов. Многие из них использовали шанс встретить высокопоставленных людей в обстановке, более располагающей к общению, чем атмосфера служебного кабинета. Приезжие вносили живую струю в салонные беседы, информируя о настроениях населения и деятельности местных властей. Однако гостеприимство хозяев объяснялось не только интересом к доставляемым гостями сведениям. Как свидетельствует мировая практика, столичные покровители часто проявляли повышенное внимание к провинциалам. [35, Р. 54–55] Иными словами, хозяин салона получал прекрасную возможность прочно привязать к себе эту категорию клиентов. Приезжий, обыкновенно, имел в столице гораздо меньше связей, нежели местный житель, и, следовательно, его зависимость от покровителя была сильнее. Если результатом их взаимодействия становилось обретение клиентом искомых благ, то успех неизбежно приписывался "влиянию" покровителя, что, с одной стороны, выливалось в прирост его социального капитала, а с другой обещало перспективное сотрудничество в плане возврата долгов.

Важным направлением салонного сотрудничества стало выдвижение кандидатур в структуры власти. О замещении вакантных должностей людьми монархических взглядов стали усиленно заботиться в годы правления последнего императора. "Своим" щедро раздавали авансы. Зачастую хозяин салона составлял протекцию клиентам, которых видел лишь несколько раз, однако в их пользу говорили благонамеренные взгляды и рекомендации тех, кто ввел их в салон. Показательно, что при известных условиях в число "своих" могли попасть выходцы из других политических лагерей. Князь В.П. Мещерский вспоминал, как однажды С.Ю. Витте попросил его принять В.И. Ковалевского, который в свое время был обвинен в укрывательстве С.Г. Нечаева и заключен в Петропавловскую крепость. Мещерский считал Ковалевского соци-

ал-демократом, но легко уступил Витте, услышав фразу "он теперь перестал быть красным". обстоятельно побеседовав с гостем, князь вынес убеждение, что "хотя В.И. Ковалевский несомненно либерал, но столь же несомненно, что он не красный либерал", и не станет ради "либеральных увлечений" рисковать своей карьерой [7, с. 657–658]. Таким образом, в решении практических вопросов покровитель мог проявить известную гибкость и готовность к компромиссам [39]. Благодаря связям с императором и правительственными чиновниками, поддержка хозяина монархического салона сыграла решающую роль в карьере чиновника. Князь Мещерский сообщил о своих впечатлениях императору, и вскоре Ковалевский был назначен директором департамента торговли и мануфактур.

Из-под пера хозяев столичных салонов вышло множество рекомендательных писем. Сохранившиеся тексты проливают свет на то, какими средствами патроны и посредники добивались благ для своих подопечных. Большим мастером эпистолярного жанра оказался Е.В. Богданович. Прежде всего, он лаконично характеризовал заслуги и способности клиента. В одном из писем он просил помочь человеку, которого знал много лет, "пользовался его указаниями и сведениями", а также лично "удостоверился" в его компетентности. Богданович не скупился на эпитеты, характеризуя знакомого как "труженика", "скромного, достойного человека", "пользующегося в крае отличной репутацией" [29, л. 21–21 об.]. В другом письме он вел речь об устройстве в институт молодого человека из близкой ему киевской семьи. Этот юноша, по словам Богдановича, "хорошо и много учился", а его отец "пользуется почетным уважением среди всех киевлян". В третьем письме он рекомендовал студентов, "лично мне хорошо известных", "имеющих на родине семьи, с известным положением" [10, л. 5]. В четвертом хлопотал о судьбе "скромного молодого человека", который за год знакомства показал себя "энергичным и способным казак-патриотом", верным сотрудником [11, л. 55]. Можно констатировать наличие общих элементов во множестве рекомендательных писем. По-видимому, это говорит о существовании клише, выработанной большой практикой, превратившей протектирование в рутину. Наиболее характерным элементом клише была идентификация клиента как "своего" человека, призванная отделить его от массы "чужих". В приведенных выше примерах это достигалось, соответственно, за счет указания на патриотизм, давнее личное знакомство и принадлежность к хорошей семье. Кроме того, письмо должно было содержать четкие указания на нужды клиента и просьбу о содействии. В некоторых случаях речь также заходила о пользе, которую обещал принести клиент в случае успеха его начинаний.

Соблюдая негласные правила составления рекомендательных писем, автор, однако, мог придать им совершенно разную окраску. Все зависело от выбранной тактики. Ориентируясь на конъюнктуру, один и тот же чело-

век поступал по-разному: проявлял деликатность или настойчивость, был сдержан или эмоционален. Последовательность действий покровителя, призванных создать предпосылки для исполнения просьбы, мы будем называть "тактической схемой" (или "моделью") протектирования.

Переходя к разбору тактических схем, важно оговориться, что далеко не каждый покровитель был мастером своего дела. Наряду с теми, кто имел большую практику или природные способности, находилось немало людей безыскусных. Это понятно: протекция в русском обществе имела широкое распространение и относилась к категории обыденных явлений. Многие содействовали "своим", не рассчитывая на ответные услуги. Патроном, в принципе, мог выступить практически любой.

Часто встречались промахи, обусловленные кровной заинтересованностью патрона в позитивном отклике на просьбу. Ведь ставки были высоки. В случае успеха покровитель обретал благодарного клиента, а слух о его влиянии и связях распространялся в обществе. Напротив, неудача вела к разочарованию клиента, и, с некоторой долей вероятности, к возникновению разговоров за спиной о том, что патрон переоценивает свой авторитет и берется за дела не по плечу. Опасения утратить социальный престиж толкали иных покровителей на эмоциональные шаги и провоцировали скандалы. Государственный секретарь А.А. Половцов занес в дневник историю о своем участии в одном из таких столкновений. А.Н. Нарышкина, супруга обер-камергера, добивалась приглашения на званый вечер для своей протекте. Половцов отказал. Нарышкина сочла себя обиженной и на одном из придворных праздников выказала ему грубость. В отместку Половцов воскликнул ей в лицо: "как дурно воспитана эта высокопоставленная особа", а затем "весьма громко" повторил свою фразу, "к крайнему удовольствию толпы слушателей". [23, с. 278]

Нарышкина потерпела фиаско. Ее ошибка состояла в том, что она отреагировала на отказ излишне эмоционально. Сам факт отказа говорил о существовании известной напряженности в отношениях с Половцовым. Оказавшись в подобной ситуации, современник должен был либо ответить холодной враждебностью, либо искать способ улучшить отношения. Нарышкина позволила себе демонстративный жест, посягнув тем самым на право патрона распределять подконтрольные ему ресурсы. Несомненно, это явилось одной из причин того, что эскапеды Половцова не только сошли ему с рук, но были с энтузиазмом восприняты светским обществом. Опытные покровители не допускали столь явных промахов. Они знали, что для успеха дела патрон должен поделиться благами добровольно, поэтому направляли усилия на то, чтоб убедить его в необходимости такого шага. В дело шли рациональные доводы, уговоры, обещания, взывание к справедливости и чувству долга, – одним словом, все те аргументы, с помощью которых можно было добиться

желаемого и сохранить мир. Искушенный покровитель выступал в роли менеджера, манипулирующего отношениями с людьми. Его задача состояла в том, чтобы, действуя во благо клиента, не нанести ущерба собственной сети социальных связей, а по возможности укрепить и расширить ее.

Используя в качестве основных индикаторов тон рекомендательных писем и характер аргументации, можно вычленив четыре популярные тактические схемы. Разумеется, такое деление условно. Перечень традиционных моделей протектирования может быть дополнен редкими и специфическими (интрига, "рекламная" кампания в печати, подкуп). Кроме того, в рамках каждой из четырех базовых схем возможно дальнейшее дробление. Избранная тактика могла существенно варьироваться с течением времени, корректироваться с учетом конъюнктуры и т.д.

Первая из моделей протектирования состояла в умеренном содействии клиенту. Автор рекомендательного письма не пытался устроить судьбу своего подопечного и не отягощал адресата докучливыми уговорами. Он хлопотал всего лишь об организации встречи. Это было немало, поскольку протекте получал ценный контакт, прямой доступ к интересующему его лицу. Существенно, что при таком раскладе клиент не был пассивным фигурантом переписки: предполагалось, что в ходе свидания он проявит себя, – что называется, покажет товар лицом.

К этой тактике охотно прибегали люди, занимавшие высокое общественное положение. Вот выдержка из письма государственного секретаря А.А. Половцова: "Старинный мой сенатский товарищ Владимир Васильевич Зубков просит меня снабдить его рекомендательным к Вам письмом, без объяснений по какому – то делу. Как я ни доказываю ему ненужность подобного писания, но не могу отказать настоятельному его требованию, пользуясь исполнением этого требования для засвидетельствования Вам совершенного моего почтения и преданности. А. Половцов" [28, л. 4].

Половцов сфокусировал внимание на персоне В.В. Зубкова, который был рекомендован как "старинный мой ... товарищ", то есть "свой", проверенный человек. Пусть внешне обращение обыгрывалось как курьез и способ засвидетельствовать преданность, но между строк проглядывала его подлинная интенция: Половцов выступал гарантом того, что с Зубковым можно иметь дело. Составляя протекцию своему знакомому, госсекретарь, в то же время, застраховал себя от возможных неприятностей: он просил лишь принять Зубкова, уклоняясь от обсуждения сути дела и даже утверждая, что планы протекте ему неизвестны.

Аналогичным образом поступали многие хозяева салонов. Е.В. Богданович и его супруга часто ограничивали свои заботы организацией встречи с тем или иным влиятельным лицом. Например, А.С. Суворин однажды полу-

чил просьбу "подарить четверть часа" госте их салона. В письме не было ни слова о настоящей цели визита; вместо этого делалась попытка пробудить в Суворине любопытство: "бойко, остроумно, метко она Вам расскажет такие вещи, которые Вам, несомненно, будут интересны". Очевидно, что клиент, принятый по протекции и поделившийся важной информацией, имел благоприятную возможность просить о чем-то для себя. Между строк покровители намекали именно на такой сценарий. Об этом говорит приписка: "Если же Вы не расположены ее принять, то скажите откровенно, да или нет, и она к Вам не придет" [25, л. 7–8].

Итак, умеренная помощь минимизировала риски покровителя. Он лишь принимал участие в клиенте, представляя тому возможность самостоятельно решать свой вопрос. Так протектировали людям, которым симпатизировали, но с которыми не были по-настоящему близки, например, клиентам, отнесенным нами к третьей группе (связанным "идейным родством"). Все хлопоты, как правило, исчерпывались одним письмом.

Продвигая давних знакомых, в полном смысле слова "своих" людей, действовали по-другому. Выработывалась принципиально иная тактика: покровитель мобилизовал ресурсы локальной сети, расписывал достоинства клиента и головой ручался за него. Для этой схемы были характерны вовлечение в дело широкого круга лиц и продолжительность поддержки.

Иллюстрацией может послужить история офицера Лейб-казацкого полка Д.И. Засядко. Надеясь изменить жизнь к лучшему, этот офицер стал навещать салон В.П. Мещерского. Хозяин салона принял в нем участие и начал продолжительную кампанию по продвижению клиента с одной гражданской должности на другую. В 1888 году Мещерский направил письмо Д.Ф. Кобеко (члену совета министра финансов), в котором просил принять "руководительное и наставительное участие" в судьбе Засядко [17, л. 1]. Как следует из текста, письменному обращению предшествовал устный разговор. К решению вопроса был подключен С.Ю. Витте. Результатом этих действий стало назначение Засядко управляющим казенной палатой в Полоцке. Спустя несколько лет, должность управляющего была использована как трамплин для дальнейшего роста. В начале XX в. Мещерский ходатайствовал перед В.К. Плеве о назначении Засядко на место председателя губернской земской управы в Твери: "...он был бы идеальным председателем, ибо имеет все качества нужные: он обладает большим тактом, выдержкою, он спокоен, любезен, приветлив, очень деятелен, отличный работник и добросовестен. С ним будет успех делу" [3, л. 24].

Рекомендация Мещерского сработала и в этот раз. Назначение состоялось, однако на новом посту "идеальный председатель" пробыл недолго. Его ждал очередной карьерный взлет: в 1904 году он стал самарским губернатором. Стоит обратить внимание на аргументы в поль-

зу клиента, приведенные в этих письмах. С одной стороны, Засядко рекомендовался как честный человек и толковый работник, готовый потрудиться на благо ведомства и во имя России. С другой стороны, хозяин салона делал упор на "верности" клиента, его способности оставаться лично преданным тому, кто согласится быть его патроном. Расчет здесь строился на нуждах адресатов писем. Не секрет, что всякий, особенно недавно назначенный, руководитель ведомства стремился опереться на "своих" людей, однако подходящие кандидатуры имелись под рукой не всегда. Проблема "нехватки людей" – образованных, трудолюбивых, а главное, надежных – считалась традиционной для органов государственного управления России. Случалось, что в поисках достойных сотрудников крупные чиновники сами обращались к посредничеству своих знакомых и сослуживцев. Так поступал, например, И.А. Вышнеградский [27, л. 2, б–б об.]. Кадровый голод создавал прекрасные условия для протектирования "своим". Хозяева салонов, обладавшие обширной сетью социальных контактов и обычно хорошо осведомленные о нуждах и возможностях влиятельных друзей, имели все шансы выбрать момент и пристроить человека к "теплому местечку". Постоянное воспроизведение в письмах формулы "личной преданности" подтверждает мысль, что, с точки зрения покровителя, человеческие достоинства клиента не уступали по значимости его профессиональной пригодности. Вот почему потенциальный патрон, выбиравший между несколькими претендентами на должность, мог получить письмо в поддержку "более простого" кандидата, чей недостаток квалификации компенсировался верностью ("у которого кроме знания дела столько сердца, и столько простой преданности делу и Вам") [32, л. 3].



Следующая, третья по счету, модель протектирования строилась в расчете на авторитет рекомендателя. Автор письма не предлагал корреспонденту пользоваться услугами клиента и обходил стороной тему "верности"; он без обиняков просил об одолжении персонально для себя. Активность клиента в рамках этой модели протектирования сводилась к минимуму; вопрос решался между двумя патронами. Так, А.Н. Скрябин ожидал любезности от М.К. Морозовой, когда поручил ей воспользоваться салонными связями и найти работу для знакомого врача. Та промолчала, но композитор проявил настойчивость: "Получили ли Вы мое письмо с просьбой содействовать доктору Орлову в поисках места врача? На всякий случай еще раз прошу Вас сделать для него возможное, если он обратится к Вам" [8, л. 107 об.]. Морозова прежде не слыхала об этом медике, однако Скрябин рассчитывал получить ее обещание содействовать в поисках места еще до того, как Орлов нанесет ей визит. Очевидно, Скрябин был уверен, что имеет право на подобную просьбу.

Откуда бралась такая уверенность? Ведь патроны решительно противостояли давлению, в чем мы могли убедиться, разбирая конфликт Половцова и Нарышкиной. Дело в том, что эта история имела совсем другую подоплеку. Скрябин и Морозова были не чужие люди. Их связывали многолетние отношения, они регулярно вели переписку. Два письма о докторе Орлове оказались маленьким эпизодом их сотрудничества. Успех протекции был обеспечен тем значением, которое один патрон имел в глазах другого.

Авторитет высокого покровителя был особенно ощутим в провинции. Самарский губернатор А.С. Брянчанинов устраивал судьбы отдельных посетителей его гостиной, невзирая на их подчас сомнительное прошлое. Дело в том, что глубинная Самарская губерния считалась спокойной, и в нее ссылали поднадзорных. Один из них, либерал А.К. Клафтон, снискал доверие губернатора и его супруги [6, с. 110]. С их помощью в 1902 г. он попал для получения чина в канцелярию уездного предводителя дворянства. Позже, и вновь по протекции губернатора, Клафтон получил должность секретаря губернской земской управы [4, л. 40–41].

Разумеется, дело не всегда решалось наилучшим образом. Адресат письма мог испытывать затруднения с исполнением просьбы или удовлетворял ходатайство лишь частично. Например, сотрудник "Нового времени" А.Н. Маслов обратился к К.К. Случевскому по поводу одного податного инспектора, желавшего получить новую должность. Из уважения к знакомому, Случевский подыскал клиенту место с годовым окладом в 800 рублей. Однако инспектор, получавший прежде 2400 рублей, нашел предложенное жалование "слишком зазорным" и отказался. Такое развитие событий грозило стать причиной охлаждения между патронами, и, чтобы снять напряжение, Маслов направил Случевскому письмо с извинениями, благодарностью за "сердечное отношение к моей

просьбе" и известием о том, что он продолжит хлопоты в пользу протее [15, л. 15].

Зато исполнение просьбы могло благотворно сказаться на отношениях с влиятельными "друзьями", и это обстоятельство обусловило склонность хозяев салонов к использованию данной тактической модели. Получив желаемое, покровитель в изысканных выражениях изъявлял свою признательность или просто пересказывал восторженные фразы "озаренного счастьем" протее. Нередко за этим следовали уверения в преданности и готовности к ответным услугам [30, л. 11–11об.] Взаимная любезность и личные одолжения поддерживали каналы коммуникации в рабочем состоянии. В целом, модель показала себя эффективной, хотя пространство ее применения, как правило, ограничивалось рамками сети.

Наконец, четвертая тактическая схема носила выраженный наступательный характер. Ее суть состояла в том, чтобы вывести адресата из состояния равновесия, сыграть на его чувствах и слабостях, и получить какие-либо предпочтения для протее.

Практику использования этой модели отличало видимое разнообразие. Простейшим и наименее удачным способом добиться своего было психологическое давление на визави, выражавшееся в настойчивом повторении пожеланий, напоминаниях и требованиях. Порой действия принимали агрессивный оттенок: так, камер-фрау М.П. Флотова, состоявшая при императрице Марии Федоровне, пыталась ошеломить Н.А. Протасова-Бахметева богатством своих придворных связей и заставить его взять на значимые должности близких к ней людей [23, с. 454]. Этот грубый способ нечасто приносил успех, и совсем неудивительно, что затея Флотовой провалилась. Впрочем, в единичных случаях к аналогичным средствам прибегали и опытные покровители. По-видимому, это объясняется тем, что они предполагали в своем корреспонденте слабость и надеялись его "продать". Так, В.П. Мещерский в 1902 году просил министра иностранных дел В.Н. Ламздорфа об ордене для доктора Левенсона. Граф Ламздорф отказал, однако покровитель без тени смущения написал ему повторно, воспевая достоинства Левенсона и важность оказанных им услуг. Просьба становилась похожей на требование, когда Мещерский подчеркивал: "я считаю себя в праве убедительно вновь просить Ваше Сиятельство о награждении орденом доктора Левенсона" [16, л. 2]. Надо констатировать, что при любом исходе дела применение крайних мер пагубно сказывалось как на отношениях с корреспондентом, так и на репутации покровителя; тот же Мещерский за свой напор прослыл "порядочным нахалом" [2, с. 158–159].

Известно, что хозяева многих салонов намеренно создавали у себя домашнюю обстановку. В непринужденной беседе за бокалом вина они подмечали характерные черты и привязанности гостей. Человеку свойственны слабости: один неравнодушен к лести, другой к деньгам,

третий к наградам. Порой такие наблюдения оказывались кстати. Как-то раз А.С. Суворину потребовалось добиться расположения крупного чиновника министерства внутренних дел С.С. Перфильева. Он обратился за советом к Е.В. Богдановичу. Тот предложил нетривиальный ход: "У Степана Степановича Перфильева, есть дочка Варвара, 14 лет, завтра ее именины, она любит картины. На Вашем издании "Каин и Авель и Рай" сделайте надпись: "Варваре Степановне Перфильевой от издателя" и вручите подателю, а завтра отправлю по назначению. Ручаюсь, что такая любезная проделка произведет хорошее впечатление на тятиньку" [25, л. 1].

Как видно, Богданович был большой мастер "любезных проделок"; ему неоднократно доводилось публично восхищаться детьми высокопоставленных знакомых и ездить "с конфетами к падчерице голубушке" [29, л. 1]. Он ловко распознал чадолюбивый характер С.С. Перфильева и предложил использовать эту слабость. Надо полагать, успех множества протекций Богдановича был обусловлен именно тем, что свои просьбы он излагал не в форме сухих рекомендательных писем, а устно, невзначай, с видом самой искренней заботы, сделав подарок или оказав какие-либо услуги со своей стороны.

Также в ходу было эмоциональное воздействие. Многие покровители вворачивали в письмо фразу, заострявшую внимание на том, что успех дела определит их душевный настрой: "порадуйте меня", "Вы окажете мне великое удовольствие". В отдельных случаях они сгущали краски, дабы пробудить сочувствие к протее. В одном из таких писем говорилось: "я умоляю Вас именем Христа милосердного прийти на помощь несчастной в эту драматическую минуту". Просьба прозвучала как крик души, хотя речь шла всего-навсего о сумме в сто рублей [31, л. 3]. Чем можно объяснить подобную несдержанность? Трудно ответить однозначно. С одной стороны, дело могло быть в уязвимости конкретного адресата. В таком случае, нагнетание страстей можно расценивать как попытку сыграть на его чувствах. С другой стороны, психологический нажим мог служить признаком особой близости клиента к покровителю. Это позволяет сделать предположение о градации "своих", осознанном или бессознательном выделении патроном наиболее значимых из числа его клиентов.

Эмоциональный слог особенно хорошо срабатывал в отношении светских дам. А.А. Половцов зафиксировал яркий пример того, как случайное женское вмешательство решило исход безнадежного, казалось, дела. В 1889 году В.В. Зубков обратился к графу И.И. Воронцову-Дашкову с письмом, в котором хлопотал о субсидии в четверть миллиона рублей. Тон и содержание послания были призваны пробудить в читателе сострадание. Воронцов-Дашков отдал письмо своей супруге. По свидетельству А.А. Половцова, за этим последовала неожиданная развязка: "графиня нашла письмо столь трогательным, что, читая его, расплакалась; то же самое сделала находив-

шаяся при этом и слушавшая чтение Елена Шереметева. Покуда эти две глупые женщины плакали, вошла императрица и тоже расплакалась, и все три женщины вместе осадили императора, который и сдался" [23, с. 228]. В глазах Половцова эпизод выглядел анекдотично, что подтверждается пассажем "глупые женщины", а также финальной фразой: "точно слушаешь историю из султано-ва гарема!" Вместе с тем, этот казус служит иллюстрацией того, какой могучей силой могла стать женская протекция, особенно когда несколько светских дам действовали сообща.

В данном случае придворные дамы оказались объектом чужих манипуляций, в предшествующих эпизодах Флотова и Нарышкина сработали неуклюже и встретили отпор. Но это вовсе не значит, что женщины были плохими патронами. Напротив: не являясь частью чиновного мира, они, тем не менее, активно вмешивались в его жизнь. Разумеется, отсутствие позиции в бюрократической иерархии существенно ограничивало их возможности, вынуждая действовать через знакомых мужчин. Однако в их руках имелись собственные козыри. Правила хорошего тона обязывали мужчину проявлять деликатность и уступать всюду, где уступки не вредили ему самому. Такая установка прослеживается в целом ряде трактатов о хорошем тоне, авторы которых брали за образец нормы светского общества. Читая эти пособия, трудно упустить из виду известный снобизм "сильного" пола в отношении "слабого". Одна из брошюр рекомендовала мужчинам проявлять выдержку в процессе общения: "Находясь в дамском обществе, терпеливо выслушивают все их разговоры, даже и самые пустые, и выслушивают с таким вниманием и так участливо, как будто сообщаемые вам сведения интересуют вас на самом деле. Поступая таким образом, вы приобретаете себе реноме приятного собеседника, хотя на самом деле вы сами ни полслова не сказали" [18, с. 86–88]. Другое издание предписывало великодушие во время карточной игры: "Играя с дамами, не старайтесь у них выиграть, а старайтесь только проиграть меньше" [5, с. 22]. Как видно, постулируя гендерное неравенство, эти издания все же признавали, что репутация мужчины в значительной степени зависела от мнения женской половины "света". Это обстоятельство побуждало чиновников любого ранга выслушивать просьбы, и в некоторых случаях удовлетворять их.

Надо сказать, что дамы умели хорошо использовать свою "слабость" в процессе протектирования. Одна хозяйка салона подкупала своих корреспондентов-мужчин фразами "Какой Вы милый и умный!" [9, л. 27 об.]. Другая шла еще дальше, намеренно принижая свои способности: "женщина не должна мешаться не в свое дело, вести переписку с умными людьми, которые ее не понимают" [25, л. 1]. Игра на гендерных предрассудках показала себя почти безотказным приемом. Она позволяла перевести корреспонденцию на рельсы личных отношений. Акцентируя внимание на чувствах и порывах, хозяйка сало-

на напоминала, что издатель ведет переписку с женщиной, а, следовательно, должен оставаться джентльменом.

К числу преимуществ дворянки, выступавшей в роли покровительницы, можно отнести и ее связи в женском мире. Светский этикет пореформенной эпохи давал женщинам сравнительно большую свободу проявления чувств, что позволяло не скупиться на выражения признания. Супруга Е.В. Богдановича, Александра Викторовна, привечала в салоне жен чиновников, именовала их "милая", "голубушка", целовала их, отправляла им маленькие подарки и т.д. [26, л. 1–10]. Инвестиции в отношения приносили щедрые дивиденды. Во-первых, дамы были неплохо осведомлены о мыслях и делах своих мужей, об их связях с сослуживцами и некоторых их секретах, но не всегда знали цену этим сведениям, и в непринужденной беседе могли поведать то, о чем их спутники предпочли бы умолчать. Во-вторых, многие жены имели достаточное влияние на мужей для того, чтобы решить судьбу протекции.

Итак, разнообразные уловки, будь то игра на чувствах или эмоциональная окраска текста, способствовали достижению заветной цели. Но лишь до некоторой степени. Главным фактором успеха оставался социальный капитал. Протектирование наглядно демонстрировало реальные возможности патрона, его общественный вес и сеть полезных связей.

О чем свидетельствует разнообразие тактических приемов, применявшихся в процессе протектирования? Почему современники столь изобретательно декорировали простые просьбы о помощи "своим"? Мне представляется, причину надо искать в тех переменах, которые происходили в общественном сознании. Протектирование постепенно превращалось в моральную проблему. В России XIX – начала XX в. "своим" помогали столь же усердно, что и в предшествующий период, но с большей осторожностью. На тех, кто радел "родному человечку" настойчиво и откровенно, смотрели неодобрительно, с усмешкой.

Лишь в одной из четырех тактических схем, разобранных выше, вещи назывались своими именами: речь шла о помощи клиенту из уважения к покровителю. Да и там рекомендательные письма были адресованы самым близким знакомым, тем, с кем считали возможным говорить по душам. В большинстве же случаев приходилось искать дополнительные аргументы. Покровитель указывал на высокий профессионализм клиента, хвалил его за верность и порядочность, ссылаясь на государственную пользу, а в некоторых случаях, в эмоциональном порыве, апеллировал к чувствам справедливости и великодушия. Принадлежность к категории "своих", сохраняя прежнюю значимость, уже не выдвигалась в качестве достаточно-го основания для получения различных предпочтений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекасова А.В. Семья, родство и покровительство в России XVIII века: "домовое подданство" графа П.А.Румянцева. Автореф... дисс. канд. ист. наук. – СПб.: 2006. – 24 с.
2. Воспоминания. Из бумаг С.Е.Крыжановского, последнего государственного секретаря Российской империи. – СПб.: Изд-во РНБ, 2009. – 228 с.
3. Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). – Ф.586. – Оп. 1. – Ед. хр. 904. В.П. Мещерский – В.К. Плева, 8 января 1904 г.
4. Государственный архив Самарской области (ГАСО). – Ф.468. – Оп.2. – Ед.Хр.1390.
5. Коломнин В.П. Кабинет молодого мужчины и дамы. Законы светских приличий, салонных манер и хорошего тона. Юмористический словарь современных слов и выражений. – М.: Изд-во С.И. Леушина, 1883. – 190 с.
6. Самарская область: география и история, экономика и культура. Учебное пособие. – Самара: СамВен, 1998. – 669 с.
7. Мещерский В.П. Воспоминания. – М.: Захаров, 2001. – 687 с.
8. Научно-исследовательский отдел рукописей Российской государственной библиотеки (НИОР РГБ). – Ф. 171. – Карт. XXIII. – Ед. хр. 1. А.Н. Скрыбин – М.К. Морозовой, 25 августа 1908 г.
9. НИОР РГБ. – Ф.171. – Карт. III. – Ед. хр. 11. М.К. Морозова – В.Ф. Снегиреву, б/д.
10. НИОР РГБ. – Ф. 664. – Карт. 1. – Ед. хр. 17. Е.В. Богданович – П.А. Столыпину, б/д.
11. НИОР РГБ. – Ф. 664. – Карт. 1. – Ед. хр. 12. Е.В. Богданович – Николаю II, б/д.
12. Отдел письменных источников Государственного исторического музея (ОПИ ГИМ). – Ф. 359. – Оп. 1. – Ед. хр. 43. А. Вакуловский – К.К. Случевскому, 1 января 1889 г.
13. ОПИ ГИМ. – Ф. 359. – Оп. 1. – Ед.Хр.104. А.А.Майер – К.К.Случевскому, 14 августа 1893 года.
14. ОПИ ГИМ. – Ф. 359. – Оп.1. – Ед. хр. 104. Епископ Михаил – К.К. Случевскому, 15 февраля 1888 г.
15. ОПИ ГИМ. – Ф. 359. – Оп. 1. – Ед. хр. 104. А.Н. Маслов – К.К. Случевскому, 17 июня 1892 года.
16. Отдел рукописей Российской национальной библиотеки (ОР РНБ). – Ф. 124. – Ед. хр. 2789. В.П. Мещерский – В.Н. Ламздорфу, 13 марта 1902 г.
17. ОР РНБ. – Ф. 354. – Ед. хр. 82. В.П. Мещерский – Д.Ф. Кобеко, 25 января 1888 г.
18. Светлов О.П. Светский благоспитанный молодой человек. Сборник правил и наставлений, как держать себя с тактом во всех слоях общества и дома. С приставлением руководства к изучению танцевального искусства и дирижированию танцами: в 2 ч. – М.: Г.Т. Бриллиантов, 1898. – 222 с.
19. Седов П.В. "Он мне свой..." (Свойство при московском дворе XVII в.) // Нестор. Ежеквартальный журнал истории и культуры России и Восточной Европы. Технология власти. – СПб., 2005. – № 7. – С. 190–199.
20. Стогов Д.И. Правомонархические салоны Петербурга–Петрограда (конец XIX – начало XX века). – СПб.: Дмитрий Буланин, 2007. – 312 с.
21. Падение царского режима. Стенографические отчеты допросов и показаний, данных в 1917 г. в Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства. – Т. 1. – Л.: Гос. Изд-во, 1924.
22. Патронат и клиента в истории России (материалы "круглого стола") // Новая политическая история. Сборник научных работ. – СПб.: 2004. – С. 255–277.
23. Половцов А.А. Дневник государственного секретаря: в 2 т. – Т. 2. 1887–1892. – М.: Центрполиграф, 2005 – 638 с.
24. Российский государственный архив литературы и искусства (РГАЛИ). – Ф. 459. – Оп. 1. – Ед. хр. 414. – Л. 87. Е.В. Богданович – А.С. Суворину.
25. РГАЛИ. – Ф. 459. – Оп. 1. – Ед. хр. 416. А.В. Богданович – А.С. Суворину, б/д.
26. РГАЛИ. – Ф. 459. – Оп. 2. – Ед. хр. 1152. Письма А.В. Богданович А.И. Сувориной, 1890–1900-е гг.
27. РГАЛИ. – Ф. 2555. – Оп. 1. – Ед. хр. 959. И.А. Вышнеградский – Н.А. Ермакову, 10 и 24 июня 1880 г.
28. РГАЛИ. – Ф. 2555. – Оп. 1. – Ед. хр. 1167. А.А. Половцов – Н.А. Ермакову, 21 апреля 1881 г.
29. РГАЛИ. – Ф. 2555. – Оп. 1. – Ед. хр. 915. Е.В. Богданович – Н.А. Ермакову, 10 августа б/г.
30. Российский государственный исторический архив (РГИА). – Ф. 922. – Оп. 1. – Ед. хр. 548. В.П. Мещерский – В.Г. Глазову, 4 января 1905 г.
31. РГИА. – Ф. 1571. – Оп. 1. – Ед. хр. 287. В.П. Мещерский – А.В. Кривошеину, 12 марта 1910 г.
32. РГИА. – Ф. 1622. – Оп. 1. – Ед. хр. 446. В.П. Мещерский – С.Ю. Витте, 9 мая 1897 г.
33. Bennett H.A. Evolution of the meanings of chin: an introduction to the Russian institution of rank ordering and niche assignment from the time of Peter the Great's Table of ranks to the Bolshevik revolution // California Slavic Studies. – 1977. – Vol. 10. – P. 1–43.
34. Hosking G. Patronage and the Russian state // Slavonic and East European Review. – 2000. – P. 301–320.
35. Kettering S. Patrons, brokers, and clients in seventeenth-century France. – New-York – Oxford: Oxford University Press, 1986. – 322 p.
36. Nolte H.–H. Patronage und Klientel im fruehneuzeitlichen Russland: ein Orientierungsversuch // Patronage und Klientel. Ergebnisse einer polnisch–deutschen Konferenz. – Koeln–Wien, 1989. – S. 1–17.
37. Klientelsysteme im Europa der Fruehen Neuzeit. – Muenchen, R. Oldenbourg, 1988. – 386 S.
38. Schattenberg S. Die korrupte Provinz? Russische Beamte im 19. Jahrhundert. Frankfurt am Main, Campus Verlag, 2008. – 320 S.
39. Walker B. Kruzhoz culture: the meaning of patronage in the early Soviet literary world // Contemporary European history. – 2002. – II, 1. – P. 107 – 123.