

КЛИЕНТЕЛИЗМ В РУССКОМ САЛОНЕ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКОВ

Статья посвящена сюжетам установления контакта и сотрудничества патронов и клиентов в салонах второй половины XIX – начала XX веков. Автор приходит к заключению, что инициаторами неформальных отношений, как правило, выступали клиенты. Продолжительность и эффективность взаимодействия напрямую зависели от того, насколько модель поведения клиента соответствовала ожиданиям его покровителя.

Ключевые слова: патрон, клиент, салон, протектирование, карьера, корреспонденция, бюрократия, неформальные связи.

Пореформенная Россия оставалась обществом с ограниченной социальной мобильностью. Конкурс связей зачастую был куда важнее конкурса талантов: «свои» получали серьезные преимущества перед «чужими» при движении по карьерной лестнице и при распределении различных благ [1, с. 25]. Пробиваться в одиночку было хлопотно и долго. Тот, кто не довольствовался положением, обеспеченным его семейными связями, и стремился подняться на более высокий уровень, как правило, вынужден был искать покровителей [2, с. 21].

Попытаемся очертить модель поведения клиентов, нацеленных на поиск и эффективное взаимодействие с патроном. Базовым источником исследования являются письма к потенциальному покровителю.

Вот характерный пример. Начиная театральный критик А. Вакуловский обратился к издателю «Правительственного Вестника» К.К. Случевскому [3, 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 мимолетней встрече: «Минувшим летом я имел счастье быть представленным Вам у С.Ф. Полтинина», – писал Вакуловский [3, л. 1]. Едва ли он мог надеяться, что знаменитый поэт и хозяин салона помнил его полгода спустя, однако сам факт знакомства, пусть даже шапочного, по негласным законам светского общества давал право на обращение. Беспочтливость вовсе незнакомого человека считалось нетактичным.

Вакуловский просил места в редакции. Прежде он сотрудничал в «Гражданине», но был уволен. По версии Вакуловского, всему виной был произвол издателя газеты, 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

* © Леонов М.М., 2011

Леонов Михаил Михайлович (mmleonov@gmail.com), кафедра гуманитарных и правовых дисциплин Самарской академии государственного и муниципального управления, 4430984, Россия, г. Самара, ул. Стара Загора, 96.

видеть Вас, но Ваша личность, как поэта, писателя и человека — хорошо знакома всем людям, а тем более мне имевшему соприкосновение с литературным миром» [3, л. 1].

Письма клиентов отражают характерное для отношений патроната 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» [3, л. 1]. 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 [4, л. 2]. 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 [5, р. 18]. Если обращение достигало своей цели, патрон мог удовлетворить просьбу самостоятельно или обнадежить клиента и начать борьбу за его интересы.

Многообразие форм патроната обусловило значительные расхождения в практике предложения услуг. Если в простой диадической связи «патрон — клиент», основанной на распределении ресурсов в обмен на службу и укладывающейся в схему «глобального обмена», клиент был озабочен тем, чтобы угодить своему покровителю, то в сфере «патроната искусств», или меценатства, дело могло обстоять иначе. Меценат поддерживал клиента во имя служения музам, не ради партикулярных выгод.

Любопытный пример отношений мецената и деятеля искусств представляет история хозяйки известного московского салона М.К. Морозовой и композитора А.Н. Скрябина. Рано овдовевшая Морозова, став наследницей большого состояния, училась у Скрябина музыке, а затем на протяжении нескольких лет вела с ним переписку. В 1904 г., испытывая острую нужду в деньгах, Скрябин взял у нее взаймы тысячу рублей, затем — десять тысяч и, наконец, стал получать двенадцать тысяч в виде ежегодного содержания. Это обстоятельство отразилось на характере их переписки. Если прежде А.Н. Скрябин ставил себя в положение наставника, давал советы о занятиях музыкой и о круге чтения, то теперь расклад изменился. Письма за период 1905–1908 гг. пестрели изъявлениями благодарности, круг обсуждаемых вопросов существенно сузился, денежная тема вышла на первый план. По-видимому, такая перемена далась композитору нелегко, стала причиной душевных терзаний и срывов. Когда М.К. Морозова оставила без ответа одно из его писем, Скрябин не удержался от язвительной фразы: «...События в России заслонили собой мою скромную фигуру. Что же, Сашенька, сиди и не пикни!» [6, л. 68]. Этот выпад шел вразрез с моделью поведения клиента, и уже в следующих посланиях Скрябин поспешил загладить вину серией комплиментов: «Приношу Вам мою бесконечную благодарность»; «Вы очень, очень милая, и я не могу выразить Вам всей моей признательности». В 1908 г. Скрябин обрел финансовую самостоятельность и уведомил М.К. Морозову о том, что необходимость в содержании от-

пала. Составленное с изысканной вежливостью, но уже без прежней душевности, это письмо формировало дистанцию между корреспондентами, а по существу обрывало канал коммуникации. Морозова пыталась реанимировать отношения, указав Скрябину на его внезапную холодность, но это ни к чему не привело. Переписка приняла формальный характер и зачахла. Таким образом, меценат не получил от клиента отдачи в виде ответной службы, более того – даже не претендовал на нее. Помимо морального удовлетворения, на долю мецената выпадало, пожалуй, только улучшение его реноме: факт систематической спонсорской помощи талантливому человеку неизбежно становился известен образованному обществу. Покровителей искусств уважали; сами успехи протеже связывали, до некоторой степени, с именами патронов, ведь в одиночку человек мог растратить понапрасну свой талант и утонуть в поденщине.

Во многих случаях корреспонденция между патроном и клиентом осуществлялась даже тогда, когда они находились в одном городе и виделись лично. Письма и записки позволяли оперативно обмениваться информацией, выполняли роль приглашения на встречу, а главное, поддерживали канал коммуникации в рабочем состоянии. Время от времени клиент мог отправлять патрону письма, лишённые предложений и просьб, но полные уверенений в уважении и преданности; подобные тексты сигнализировали, что клиент находится в орбите влияния патрона и готов к услугам.

Наглядный пример долговременного сотрудничества – переписка хозяина столичного салона Е.В. Богдановича и директора одного из департаментов министерства финансов Н.А. Ермакова. К 32 годам Евгений Васильевич Богданович, родом из дворян Херсонской губернии, дослужился до звания майора и был переведен в распоряжение министра внутренних дел [7, с. 172]. В столице он близко сошелся с Н.А. Ермаковым. Переписка демонстрирует особую приязнь к «душевноуважаемому Николаю Андреевичу». Чтобы укрепить канал коммуникации, Е.В. Богданович регулярно приглашал Н.А. Ермакова домой. Супруга Богдановича, Александра Викторовна, показала себя радушной хозяйкой и приняла деятельное участие в организации застолий. Записки, отправленные Ермакову, обещали щедрое угощение, вроде ягненка или стерляди. Практически в каждом письме упоминалось о человеке, давшем предварительное согласие поучаствовать в застолье. Среди гостей бывали знаменитости. Однажды Н.А. Ермаков выразил желание встретиться с графом М.Т. Лорис-Меликовым и графом Н.П. Игнатьевым, и вскоре был организован обед с их участием [8, л. 27].

Накопленный благодаря обедам социальный капитал Е.В. Богданович сумел использовать для достижения новых высот в карьере. Чувствуя симпатию со стороны Н.А. Ермакова, он начал сетовать на то, что его верная служба монарху не находит достойной награды, и просить о производстве в подполковники. Вот выдержка из письма, передающая тон этих просьб: «Есть люди практические, знающие когда и кого просить, сколько раз и когда именно напомнить о себе. Мне не далась система выпрашивания, потому что всю жизнь просил за других и за себя никогда. Но теперь обстоятельства так сложились, настало для меня такое безысходное положение, что я продаю свое самолюбие и чтоб выйти из майорского звания, приступаю к выпрашиванию и сегодня опять пишу Вам, чтобы напомнить о себе... Порадуйте же меня, чудеснейший Николай Андреевич, порадуйте чином и Вашим участием» [8, л. 5]. Считается, что подобные просьбы отклонялись от норм этикета, принятых в дворянской среде. Чувство собственного достоинства, культивируемое с детства, требовало сохранять присутствие духа и непринужденность тона даже в случае сверхштатных обстоятельств, таких, как вызов на дуэль.

Моральный запрет на «упрашивание» был характерен для всех кругов образованного общества. Е.В. Богданович прекрасно сознавал, что делает неловкий шаг.

Н.А. Ермаков пообещал поддержку. В приватном разговоре он «утешал бедного майора» и обещал «подталкивать, кого следует», чтобы вопрос решился быстро и успешно. Этот шаг оформил отношения патрона и клиента, в которых первый, Н.А. Ермаков, принимал на себя попечение о будущей карьере Богдановича, а второй, в свою очередь, связывал себя моральными обязательствами. Окрыленный таким развитием событий, Е.В. Богданович стал рассказывать знакомым о своем грядущем повышении. Огласка обернулась против него, дело застопорилось. Испуганный майор каялся перед Ермаковым в опрометчивом поступке: «Я разболтал и разумеется поставил себя в глупейшее положение. Ради Бога помогите, Николай Андреевич...» [8, л. 5]. Он уверял, что впредь будет осторожнее и деликатнее: «Вы будете всегда мною довольны, я буду вести себя сдержанно, никому не буду доверяться, не буду надоедать Вам письмами, одним словом во всем исправлюсь, только употребите все возможное, чтобы в эту пятницу прошел доклад» [8, л. 5 – 5 об]. Потребовалось время, чтобы исправить досадную оплошность. В конечном счете, необходимый результат был достигнут.

Богданович вскоре начал добиваться производства в следующий чин. «Почести подполковнические не согласны с моими прошедшими и настоящими понятиями, — подчеркивал он, — мои бесконечные права на награду можно коротко объяснить: служу без жалованья, исполняя поручения, дал толчок великому всероссийскому делу, сделал экономию казне, а своих денег растратил до двух тысяч рублей». Как видно, его тактика не претерпела существенных изменений: Богданович обращался к Ермакову, акцентируя внимание на своем служебном рвении, достойном благосклонного внимания начальства. «Все обещанные Вами благодеяния для других отложите в сторону, пока не устроите меня», — требовал он [8, л. 13–18].

Хлопоты пошли впрок: Богдановича произвели в полковники. Успех его предприятия наводит на мысль, что светское общество порицало «выпрашивание» лишь тогда, когда оно принимало публичные формы. В частной же переписке, в общении с глазу на глаз, просить за себя не возбранялось. По мере своего возвышения Е.В. Богданович обрел и других патронов, однако связей с Ермаковым не терял. Когда он устремился к генеральским эполетам, Ермаков вновь стал его доверенным лицом. Письма с просьбой о содействии по-прежнему пытались сгладить неловкость («трудно за себя ратовать, а за других да хороших — умеем») и по-прежнему достигали цели [8, л. 25 об.]. Свою служебную карьеру Богданович закончил в чине генерала от инфантерии.

Разобранный здесь эпизод, при всем своеобразии деталей, типичен в том, что касается модели поведения клиента в процессе долговременного сотрудничества. В отличие от подчеркнуто деликатных писем, инициировавших отношения, длительная корреспонденция до некоторой степени развязывала клиенту руки. Разрешалось вводить патрона в курс своего финансового положения, состояния здоровья и личных дел; позволялось неназойливо (а порою, в шутку, и демонстративно) требовать от него очередной порции поддержки. Разумеется, встречались люди, не любившие просить и в то же время чувствовавшие себя обязанными за единичное одолжение, однако значительная масса клиентов практиковала многократные просьбы [9]. Таким образом, грамотно выстроенные клиентарные отношения позволяли протеже регулярно получать новые блага.

В свою очередь, и клиенту приходилось думать о том, как отблагодарить патрона. Так, Е.В. Богданович не остался в долгу, окружив Н.А. Ермакова почетом в салоне, что, без сомнения, производило впечатление на присутствующих. Иногда

в салоне проводились заседания комиссии, где председательствовал Н.А. Ермаков; в такие дни Е.В. Богданович «умиротворял и кормил» собравшихся, приговаривая: «С таким председателем, как Николай Андреевич, мы скоро и успешно разрешим нашу задачу» [8, л. 13 об.]. Благодаря салону Ермаков мог в домашней обстановке обмениваться важной информацией, обзаводиться полезными знакомствами и даже, до некоторой степени, сближаться с другими должностными лицами.

Каждый клиент мог отблагодарить патрона за полученное назначение или награду, просто оставаясь в орбите его влияния и выполняя его поручения. Тот, кто забывал о патроне сразу после того, как добивался желаемой цели, существенно сокращал свои шансы на повторную поддержку. Это обстоятельство имело важное следствие для клиентов, ориентированных на карьеру: неблагодарные быстро отсеивались. Вот почему большинство считало за лучшее хранить лояльность покровителю и выполнять свои неписанные обязательства перед ним.

Сказанное подводит к заключению, что люди, претендовавшие на статус клиентов, сами проявляли инициативу в установлении контактов. Успех обращения всегда зависел от множества конкретных обстоятельств, однако несомненное значение имело то, какие человеческие качества проявлял клиент. Анализ переписки с патроном позволил выявить качества, которые считались залогом прочных и долговременных отношений: клиент должен был показать себя скромным, исполнительным и верным человеком. Иными словами, чтобы получать пользу от клиентарных отношений, требовалось понимать их логику и соответствовать ожиданиям потенциальных покровителей.

Библиографический список

1. Овсебян А.А. Протекционизм и проблема борьбы с ним (методологический аспект). М., 1988.
2. Topolski J. Patronage und Klientel. Methodologische Erwagungen // Patronage und Klientel. Ergebnisse einer polnisch-deutschen Konferenz. Koeln; Wien, 1989.
3. Отдел письменных источников Государственного исторического музея (ОПИ ГИМ). Ф. 359. Оп. 1. Ед. хр. 43. А. Вакуловский – К.К. Случевскому, 1 января 1889 года.
4. ОПИ ГИМ. Ф. 359. Оп. 1. Ед. хр. 104. А.А. Майер – К.К. Случевскому, 14 августа 1893 года.
5. 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.
6. Научно-исследовательский отдел рукописей Российской государственной библиотеки (НИОР РГБ). Ф. 171. Карт. XXIII. – Ед. хр. 1. А.Н. Скрябин – М.К. Морозовой, 9 сентября 1906 года.
7. Богданович Е.В. Стрелки императорской фамилии. Исторический очерк. СПб., 1899.
8. Российский государственный архив литературы и искусства (РГАЛИ). Ф. 2555. Оп. 1. Ед. хр. 915. Е.В. Богданович – Н.А. Ермакову.
9. ОПИ ГИМ. Ф. 359. Оп. 1. Ед. хр. 117. А. Полторацкая – К.К. Случевскому.

*M.M. Leonov**

**CLIENTISM IN THE RUSSIAN SALON
OF THE SECOND HALF OF THE XIXTH –
THE BEGINNING OF THE XXTH CENTURY**

The article is devoted to the topic of connection and establishment of collaboration of patrons and clients in the salons of the second half of the XIXth – the beginning of the XXth century. The author comes to conclusion that as a rule, the initiators of the informal relationships were the clients. The duration and effectiveness of the interaction directly depend on the fact how far the model of client's behaviour meet expectations of his patron.

Key words: patron, client, salon, favouring, career, correspondence, bureaucracy, informal relationships.

* *Leonov Mihail Mihailovich* (mmleonov@gmail.com), the Dept. of Humanitarian and Law Subjects, Samara Academy of State and Municipal Management, Samara, 443084, Russia.