

УДК 316.42

DOI 10.18522/2227-8656.2021.4.6

Тип статьи в журнале – научная

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
РЕПУТАЦИЯ КАК РЕСУРС
МЕДИЦИНСКИХ ДИНАСТИЙ¹**

**PROFESSIONAL REPUTATION
AS A RESOURCE OF MEDICAL
DYNASTIES²**

© 2021 г.

А. И. Черевкова *

© 2021

A. I. Cherevkova *

** Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия*

** Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia*

Цель исследования: представить характеристику репутации как ресурса медицинских династий, а также выявить ее роль в регуляции трудовой деятельности династических врачей.

Objective of the study is to present the characteristics of reputation as a resource of medical dynasties, as well as to identify its role in regulating the labor activity of dynastic doctors.

Методологическую базу исследования составили концепция социального и символического капитала, а также теория социального воспроизводства П. Бурдьё. Репутация рассматривается как «социальная репрезентация, разделяемая большинством, носящая временный и локальный характер, ассоциирующаяся с определенным именем и основывающаяся на более или менее влиятельных и формализованных социальных оценках».

The methodological basis of the research are the concept of social and symbolic capital, the theory of social reproduction by P. Bourdieu. Reputation is considered as "a social representation shared by the majority, having a temporary and local character, associated with a certain name and based on more or less influential and formalized social assessments".

Эмпирической базой выступили материалы исследования, проведенного в 2020–2021 гг. методами автобиографического нарративного интервью с представителями медицинских династий, массового анкетного опроса медицинского сообщества и глубинных интервью с врачами, взаимодействующими с коллегами – представителями династий.

The empirical basis of the work is the materials of an empirical study conducted in 2020–2021 using the methods of autobiographical narrative interviews with representatives of medical dynasties, a mass questionnaire survey of the medical community and the method of in-depth interviews with doctors interacting with colleagues - representatives of dynasties.

Результаты исследования. Профессиональные династии в медицине выступают трансферами репутации, которая является

Research results. Professional dynasties in medicine act as transfers of reputation, which is an element of symbolic capital, significant for the

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФ, проект № 19-18-00320 «Конструктивный и деструктивный потенциал профессиональных династий в российском обществе».

² This article was prepared with the support of the Russian Science Foundation, project No 19-18-00320.

элементом символического капитала, значимым для стратегий социального воспроизводства семьи. Трансферы репутации, действуя от старших поколений к младшим, создают ресурс для закрепления молодого специалиста в профессиональном сообществе и получения доверия пациентов через неформальные каналы коммуникации (маркетинг «из уст в уста») и ожидания пациента, основанные на предшествующем опыте обращения к предку-профессионалу. Одновременно репутация семьи действует как механизм социального контроля трудовой деятельности медика, а поддержание позитивной репутации служит ориентиром в профессиональном развитии продолжателей династии.

Перспективы исследования составляет дальнейший социологический анализ конструктивного и деструктивного потенциала профессиональных династий в российском обществе.

Ключевые слова: репутация; профессиональные династии; медицина; ресурсы профессиональных династий; трансфер репутации; фамильный бренд; репутационный ущерб; символический капитал.

strategies of social reproduction of the family. Reputation transfers, acting, as a rule, from older generations to younger ones, create a resource for securing a young specialist in the professional community and gaining the trust of patients through informal communication channels (word-of-mouth marketing) and patient expectations based on experience of consulting an ancestor-professional. At the same time, the reputation of the family acts as a mechanism for social control of the medical profession, and maintaining a positive reputation serves as a guide in the professional development of the successors of the dynasty.

Prospects of the study is further sociological analysis of the constructive and destructive potential of professional dynasties in Russian society.

Keywords: reputation; professional dynasties; medicine; resources of professional dynasties; reputation transfer; family brand; reputational damage; symbolic capital.

Введение

Репутация как сложившаяся социальная оценка человека, его личностных и профессиональных качеств в социальных науках и управлении рассматривается как нематериальный актив, важный ресурс для закрепления в профессиональном сообществе и формирования доверия к специалисту в условиях конкуренции. Репутация действует как на индивидуальном уровне, так и на уровне надындивидуальном, когда охватывает отдельные группы, сообщества, организации или даже страны и культуры. Примерами малых групп, объединяемых общей репутацией, выступают профессиональные династии, понимаемые как «локализованные в производственной и социально-экономической сфере социальные группы, характеризующиеся кровнородственными отношениями, в которых несколько поколений осуществляют свою профессиональную деятельность в одной сфере» (Посухова, 2013). В статье предлагается попытка на эмпирических материалах выделить ряд характеристик ре-

путации как ресурса медицинских династий, а также описать ее роль в регуляции трудовой деятельности династийных врачей.

Репутацию можно определить как «социальную репрезентацию, разделяемую большинством, носящую временный и локальный характер, ассоциирующуюся с определенным именем и основывающуюся на более или менее влиятельных и более или менее формализованных социальных оценках» (Шовен, 2014). Динамический характер репутации целесообразно рассматривать через понятие трансфера репутации, т. е. способа, с помощью которого репутация может передаваться от одного объекта к другому (например, от старшего поколения династии к младшему). Выделяют трансферы позитивные и негативные, односторонние и взаимные.

Социология репутаций – отрасль сравнительно молодая, однако тема репутации профессиональных династий уже рассматривалась в научной литературе (Профессиональные династии ... , 2020). В монографии под редакцией В. А. Мансурова отмечается, что в случае с династиями основой репутации становятся «не только собственные действия и достижения, но и возможность предложить ретроспективный анализ коллективной памяти, разделяемых и конструируемых представлений о прошлом членов семьи как представителей профессиональной группы». Принадлежность к династии, таким образом, описывается как один из путей налаживания коммуникации с коллегами и в то же время как ресурс для выстраивания доверительных отношений с потребителем товара или услуги (Айзенеггер, 2014).

Эмпирической базой работы выступают результаты прикладного исследования, проведенного в три этапа. В ходе первого этапа (весна-лето 2020 г.) в нескольких городах России (Волгодонск, Иркутск, Москва, Ростов-на-Дону, Саратов, Уфа и др.) методом автобиографического нарративного интервью было опрошено 20 медиков, которые являются представителями семей – медицинских династий, насчитывающих минимум 3 поколения. Второй этап исследования (зима-весна 2021 г.) включал в себя проведение массового анкетного опроса представителей медицинского сообщества в Москве, Ростове-на-Дону и Саратове. В каждом городе было опрошено по 250 врачей (n=750), гендерное распределение составило 40 % мужчин и 60 % женщин, что соответствует гендерному соотношению в кадровой структуре сферы здравоохранения. На третьем этапе исследования (зима-лето 2021 г.) было проведено 10 глубинных интервью с врачами, не входящими в профессиональные династии, однако взаимодействующими с представителями медицинских династий по рабочим вопросам либо во время учебы.

Характеристика репутации как ресурса медицинских династий. Анализ эмпирической базы позволил выявить ряд характеристик репутации как ресурса медицинских династий, а также описать ее роль в регуляции трудовой деятельности династийных врачей.

Опрос представителей медицинского сообщества позволил зафиксировать, что профессиональные династии в целом позитивно воспринимаются респондентами (табл. 1). В то же время достаточно большой процент медиков не склонен идеализировать влияние династий на функционирование медицины, замечая и их негативные эффекты.

Таблица 1

Ответы на вопрос «Как Вы оцениваете влияние профессиональных династий на функционирование различных областей деятельности (медицина)?», %

Ответ	Москва	Ростов-на-Дону	Саратов
Скорее положительное	51,6	32,0	56,0
Положительное и отрицательное в равной степени	22,4	48,4	28,4
Скорее отрицательное	5,2	14,0	2,4
Никак не влияет	5,2	3,6	9,2
Затрудняюсь ответить	15,6	2,0	4,0

В число респондентов в каждом городе вошли представители медицинских династий: на вопрос «Относите ли Вы себя к профессиональной династии?» утвердительно ответили 34,8 % врачей из Москвы, 15,6 % – из Ростова-на-Дону и 26,0 % – из Саратова, что позволяет сделать вывод о распространенности профессиональных династий в здравоохранении.

Наиболее важными положительными эффектами существования профессиональных династий респонденты считают накопление и передачу в семье уникальных профессиональных знаний и опыта, раннее приобщение младшего поколения к трудовой деятельности, сохранение традиций и ценностей и т. д. (табл. 2). Причем представители династий положительные стороны оценивают более активно, нежели врачи не из династий. Вариант ответа «формирование и развитие в профессии фамильного бренда» оказался одним из наименее популярных у респондентов вне зависимости от принадлежности к династии.

Таблица 2

Ответы на вопрос «В чем, на Ваш взгляд, заключаются положительные стороны существования профессиональных династий?», % (неограниченное число ответов)

Ответ	Москва		Ростов-на-Дону		Саратов	
	<i>Относите ли Вы себя к профессиональной династии?</i>					
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Накопление и передача в семье уникальных профессиональных знаний и опыта	70,1	51,5	79,5	39,8	76,9	83,2
Раннее приобщение младшего поколения к профессиональной деятельности	50,6	39,9	53,8	37,4	53,8	45,4
Накопление старшим поколением опыта и связей, которые создают для преемников конкурентные преимущества	40,2	25,8	48,7	41,7	50,8	43,8
Осознанность выбора профессии представителями династий	24,1	24,5	51,3	24,2	60,0	46,5
Сохранение в профессии традиций и ценностей	29,9	22,1	56,4	28,4	69,2	40,0
Более высокий уровень профессионализма представителей династий	14,9	16,0	20,5	9,0	35,4	25,9
Передача трудового опыта и профессиональных знаний в семье с меньшими издержками	9,2	20,9	33,3	20,4	44,6	37,8
Преданность, эмоциональная приверженность профессии	19,5	16,0	23,1	28,4	46,2	31,4
Формирование и развитие в профессии семейного бренда	3,4	5,5	17,9	12,3	20,0	20,5
Затрудняюсь ответить	0,0	0,6	0,0	3,3	0,0	0,0
Не вижу положительных сторон	0,0	0,6	0,0	1,4	0,0	2,7
Другое			0,0	0,5	1,5	0,0
ВСЕГО	261,9	223,4	384,5	246,8	458,4	377,2

Сами представители медицинских династий во время автобиографических интервью отмечали, что их семья обладает сложившейся профессиональной репутацией и подчеркивали важность этого ресурса: *«Репутация важна для любого врача, который работает, я так думаю, потому что это отношение пациента к врачу. Это касается множества аспектов жизни вообще»* (невролог, 61 год, муж.). Наличие репутации как преимущество принадлежности врача к династии оценивают и врачи не из династий: *«Если фамилия звучная, на слуху, то люди ориентир берут на это <...> Люди раньше лечились, а теперь пришли к нему по фамилии, надеясь, что когда-то хорошо работал отец, и теперь дети будут также хорошо работать. Но бывает по-разному»* (хирург, 38 лет, муж.).

В медицинских династиях функционируют трансферы репутации, которые, как правило, имеют нисходящий вектор – от старшего поколения к младшему: *«Репутация крайне положительная, так как основой является мама. Она всю жизнь работает в медуниверситете <...> У нее положительная всеобъемлющая репутация... Всегда все ей восхищаются, и на меня, конечно, многие на меня это проецируют. Безусловно. И мне это очень помогает на начальных этапах получить какую-то поддержку и доброжелательность»* (кардиолог, 34 года, жен.). Свой же вклад информанты описывали скромно, делая акцент на достижениях предыдущих поколений: *«Ну, пока я думаю, что это поддержка того, что есть. Нового я еще не привнесла»*.

Репутацию профессиональных династий можно рассматривать с точки зрения стратегий социального воспроизводства – совокупности социальных практик, направленных на сохранение существующего порядка и социально-профессиональной структуры (Бурдьё, 2007).

Старшие поколения стремятся передать (осознанно или нет) накопленный социальный и символический капитал своим потомкам, что проявляется при выборе и профессии, и места обучения: *«Родители очень настаивали и настаивали с середины 11-го класса. Можно сказать, что давили <...> Родители больше хотели, чтобы я поступила в наш мед, потому что, по их мнению, они мне могут, если что, помочь, найти мне работу, если вдруг что. А если я уеду в Москву, в другой город, и на направление, с которым у них нет никаких связей, ничего, это будет сложнее и неприятнее»* (студентка медицинского вуза, 18 лет). О репутации семьи информант говорит: *«Родители довольно высокопоставленные. Их узнают, знают»*. Затем информант характеризует репутацию как плодотворную, потому что очень много связей, которые во многом помогают. То, что придает уважение. Что позволяет чувствовать чуть смелее, наверное, благодаря родителям. Другой информант о преимуществах принадлежности к династии говорит:

«Первое преимущество, что связи отца помогают, его связи с медицинскими коллегами в Уфе. Вообще, вы же понимаете, мы лечим всех, помогаем, здесь много людей, которым мы оказали помощь. И это плюс, большой плюс. Династии помогают связями, общением» (терапевт, организатор здравоохранения, 30 лет, муж.). Таким образом, через сети социальных связей и с помощью ресурса репутации закрепляется принадлежность к определенному социальному кругу, членство в профессиональной группе (Радаев, 2002).

Использование этих ресурсов семьи при устройстве на новое место работы или при продвижении по карьерной лестнице, особенно при занятии позиций, на которые есть конкуренция, может стать причиной негативного отношения коллег. Потомственные медики упоминали о трудностях ношения известной фамилии, особенно на начальных этапах трудовой деятельности: *«Я постоянно на всех работах сталкиваюсь с трудностью, что я дочь определенного человека. И ко мне крайне предвзятое отношение. И каждый раз, когда я вновь куда-то прихожу, кроме клиники, где я веду частный прием, я априори беременна, прихожу туда, чтобы уйти в декрет, или вообще не ходить, или вообще ничем не заниматься. Но потом как-то так складывается, что потом у меня со всеми прекрасные отношения»* (кардиолог, 34 года, жен.).

Однако некоторые семьи сознательно отказываются от помощи младшему поколению в учебе и карьерном продвижении: *«Я никому не рассказываю о том, что у меня мать и отец – врачи крутые. Я в первую очередь хвастаюсь, если хвастаюсь заслугами, то только своими. Это же не мои достижения <...> Мне сказали прямо, [имя информанта], ты учишься сам, мы тебе помогать не будем. Договариваться за тебя не будем»* (студент медицинского вуза, 18 лет).

Успешная профессиональная самореализация и общественное одобрение деятельности родителей и иных родственников побуждают детей продолжить их дело: *«У меня воспоминания детства: я играю в шашки в коридоре с больными или я сижу на приеме. Или 90-й год, практически голод, и я по медсанчасти у мамы иду по коридору. И больные выходят, зная, что я дочка врача, и они мне дают кто яблоко, кто банку сгущенки, кто огурец <...> Я тогда чувствовала много уважения к врачам. И к маме, и вообще к специальности. Вот это ощущение, что есть статус определенный у врача»* (психиатр, 37 лет, жен.); *«Я точно знала, точнее, я видела, сколько благодарных отзывов в адрес моих бабушки, дедушки, в адрес родителей. Я чувствовала, что это что-то очень хорошее и что-то очень правильное, чем можно и нужно заниматься»* (акушер-гинеколог-репродуктолог, 29 лет, жен.). Пример успеха родителей вдохновляет и задает карьерную планку молодому поколению: *«Я горжусь тем, чего достиг-*

ли мои родители, это мотивирует меня. Я хочу добиться тех же высот, что и они, или даже выше <...> Я наблюдаю за выступлениями отца лет с 13. И я вижу, как восторженно люди подходят к нему, благодарят его за лекцию. Его приглашают почитать следующие лекции в других странах, городах. Я очень хочу добиться именно этой высоты» (студентка медицинского вуза, 18 лет).

Положительная репутация династии и так называемый фамильный бренд выступают ресурсом не только для закрепления в профессиональной среде, но и для доверия пациентов. Это немаловажно в условиях низкого доверия граждан системе здравоохранения: по данным ВЦИОМ, более 40 % россиян перепроверяют поставленный врачом диагноз и рекомендации по лечению, а 75 % выступают за жесткий контроль за качеством медицинских услуг со стороны независимых структур (Качество медицинских услуг ... , 2019). Репутация династии проявляет себя как «сарафанное радио» (оториноларинголог, 59 лет, жен.), создавая неформальную бесплатную рекламу профессионала, передаваемую из уст в уста, и выступает гарантом профессионализма: «Есть репутация у этой династии. И Наталье тоже говорят: “Это мама твоя?”. Меня многие знают. Я могу людей не знать, но вот меня знают. Обращаются, иногда звонят просто начмеды других больниц: “Можно с вами проконсультироваться?” Со стажем работы люди» (начмед, 64 года, жен).

Предоставляя определенный кредит доверия пациентов, репутация семьи одновременно и выполняет роль регулятора профессиональной деятельности, этического ориентира для продолжателей династии: «Когда я пришел на работу, мама еще работала фельдшером, в этом кабинете уже появился дерматовенеролог. Я всячески старался, чтобы обо мне сложилось хорошее мнение как о специалисте. Старался соответствовать ее представлениям о враче, ну и своим» (невролог, 61 года, муж.). Известная в медицинском сообществе фамилия накладывает бóльшую ответственность на ее носителя: «Когда у тебя до третьего колена все врачи, это же... врачебный мир, он же не так велик. Все друг друга знают прекрасно. И риск опозориться выше, чем у кого бы то ни было другого. На кого-то и внимания не обратят, а тебя обязательно потом не раз вспомнят: где-то чего-то... Поэтому бóльшая степень ответственности, когда ты династический врач, нежели первичный» (хирург, 53 года, муж.).

Для некоторых информантов известность их родственников становится стимулом для самостоятельного профессионального развития, стремления состояться в медицинском сообществе: «Для кого-то, может быть, это какое-то ограничение, там авторитет родителей мешает реализовываться детям. Но не знаю, честно говоря, мне кажется, реализоваться может аб-

солютно любой человек. Имея такого известного отца, как дед, моя мама, тем не менее смогла реализоваться в своей профессии, ее знают уже не как дочку [фамилия деда], а как ее саму» (акушер-гинеколог-репродуктолог, 29 лет, жен.); «Нас с отцом в профессиональной среде знают, мы достаточно известные персонажи. Как и в любом профессиональном сообществе – урологов, травматологов – есть [название двух обществ]. И я, и отец входим в правление обоих этих обществ. Мы единственные отец и сын, кто входит в правление общества. Я имею в виду, что знаю еще немало коллег, где отец и сын работают в одной специальности, но там, как правило, отец достиг принципиально больших успехов, а сын работает, но не так успешно, не так известен коллегам» (хирург, 43 года, муж.). В этом случае трансферы репутации функционируют двунаправленно – и от старшего поколения к младшему, и от младшего к старшему.

Однако трансферы репутации в династии могут быть как позитивными, так и негативными. В случае ошибки одного представителя династии репутационный ущерб будет нанесен всей семье. Косвенно о такой «круговой поруке» можно говорить исходя из данного высказывания: *«Может, это прозвучит несколько самонадеянно, ни в коем случае не бахвальство, но у нас в семье не было плохих врачей, откровенно плохих. Никто не говорит, что мы все тут гении, упаси бог, нет. Но то, что добросовестно относимся к своему делу все» (хирург, 53 года, муж.).* Врач, не являющийся представителем династии, подтверждает слова коллеги, со стороны отмечая недостатки принадлежности профессионала к какой-либо династии: *«Если ты ошибся, твою фамилию начинают полоскать со всех сторон» (хирург, 38 лет, муж.).*

Заключение

Таким образом, профессиональные династии в медицине выступают трансферами репутации, которая является элементом символического капитала, значимым для стратегий социального воспроизводства семьи. Трансферы репутации, действуя, как правило, от старших поколений к младшим, создают ресурс для закрепления молодого специалиста в профессиональном сообществе и получения доверия пациентов через неформальные каналы коммуникации (маркетинг «из уст в уста» – word-of-mouth marketing) и ожидания пациента, основанные на предшествующем опыте обращения к предку-профессионалу. Одновременно репутация семьи действует как механизм социального контроля трудовой деятельности медика, а поддержание позитивной репутации служит ориентиром в профессиональном развитии продолжателей династии. В то же время репутация может носить негативный характер, в случае непрофессиональных действий или ошибки одного пред-

ставителя династии репутационный ущерб будет нанесен символическому капиталу всей семьи.

Литература

Айзенеггер М. Доверие и репутация в эпоху глобализации // Отечественные записки. 2014. № 1 (58). Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/2014/1/doverie-i-reputaciya-v-epohu-globalizacii>.

Бурдьё П. Социология социального пространства / пер. с франц.; отв. ред. перевода Н.А. Шматко. М.: Ин-т экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 2007. 288 с.

Качество медицинских услуг: запрос на жесткий контроль // ВЦИОМ. 2019. Режим доступа: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/kachestvo-mediczinskih-uslug-zapros-na-zhestkij-kontrol>.

Посухова О. Ю. Профессиональная династия как результат семейных стратегий: инерция или преемственность? // Власть. 2013. № 12. С. 100–103.

Профессиональные династии: воспроизводство профессиональных групп / В. А. Мансуров [и др.]; отв. ред. В. А. Мансуров; ред. Е. Ю. Иванова. М.: ФНИСЦ РАН, 2020. С. 85–89.

Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. № 4. С. 20–32.

Шовен П.-М. Социология репутаций // Отечественные записки. 2014. № 1. С. 85–99.

Для цитирования: Черевкова А. И. Профессиональная репутация как ресурс медицинских династий // Гуманитарий Юга России. 2021.4 (50). С. 83–92.
DOI 10.18522/2227-8656.2021.4.6

Сведения об авторах

Черевкова Алена Игоревна

Аспирант, стажер-исследователь,
Южный федеральный университет

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, 160,
e-mail: yaitskova_a@mail.ru

References

Eisenegger, M. (2014). Trust and reputation in the era of globalization. *Otechestvennye zapiski*, 1 (58). Available at: <http://www.strana-oz.ru/2014/1/doverie-i-reputaciya-v-epohu-globalizacii>. (in Russian).

Bourdieu, P. (2007). The sociology of social space. Trans. from French; ed. of the translation by N. A. Shmatko. Moscow: Institut eksperimental'noy sotsiologii; St. Petersburg, Aleteya Publ. (in Russian).

Quality of medical services: a request for strict control (2019). *WCIOM*. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/kachestvo-mediczinskih-uslug-zapros-na-zhestkij-kontrol>. (in Russian).

Posukhova, O. Yu. (2013). Professional dynasty as a result of family strategies: inertia or continuity? *Vlast'*, 12, 100-103. (in Russian).

Professional dynasties: reproduction of professional groups. (2020). V. A. Mansurov [et al.]; ed. by V. A. Mansurov; ed. by E. Yu. Ivanova. Moscow, FNISTC RAS Publ., 85-89. (in Russian).

Radaev, V.V. (2002). The concept of capital, forms of capital and their conversion. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 4, 20-32. (in Russian).

Chauvin, P.-M. (2014). Sociology of reputations. *Otechestvennye zapiski*, 1 (58), 85-99. (in Russian).

История статьи:

Поступила в редакцию – 03.06.2021 г.
Получена в доработанном виде – 15.07.2021 г.
Одобрена – 26.08.2021 г.

Information about authors

Alena Igorevna Cherevkova

Postgraduate Student, Intern Researcher,
Southern Federal University

160 Pushkinskaya St.,
Rostov-on-Don, 344006,
e-mail: yaitskova_a@mail.ru