



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Выражения благодарности . . . . .	7
ГЛАВА 1. ЩЕКОТЛИВАЯ ТЕМА . . . . .	8
ГЛАВА 2. АНАТОМИЯ КЛАССОВ. . . . .	22
ГЛАВА 3. ВНЕШНОСТЬ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ . . . . .	64
ГЛАВА 4. О ДОМЕ . . . . .	103
ГЛАВА 5. ПОТРЕБЛЕНИЕ, ДОСУГ И БЕЗДЕЛУШКИ. . . . .	135
ГЛАВА 6. ЖИЗНЬ РАССУДКА . . . . .	178
ГЛАВА 7. «ГОВОРИ, ДАВЫ Я МОГ УЗРЕТЬ ТЕБЯ» . . . . .	212
ГЛАВА 8. КАРАВКАТЬСЯ В ГОРУ И СПОЛЗАТЬ КО ДНУ. ПРОЛЕТАРСКИЙ ДРЕЙФ. . . . .	240
ГЛАВА 9. ВЫХОД «ИКС» . . . . .	254
ПРИЛОЖЕНИЕ. УПРАЖНЕНИЯ И ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК . . . . .	268

*Посвящается Таки и Сэму*

## ВЫРАЖЕНИЯ БЛАГОДАРНОСТИ

**Я** БЛАГОДАРЕН многим людям, которые проявили интерес к моему проекту или — порой непреднамеренно — подбрасывали мне данные. Особенно полезные комментарии предложили Джеймс Андерсон, Джек Битти, Джейк Блументаль, Генри Брэдшоу, Альфред Буш, Эдвард Коун, Теодор и Мэри Кросс, Кит Дейвис, Айра и Джуди Хатчинсон, Дэвид Джонсон, Патрик и Мариан Келлехер, Майкл Кинсли, Флетчер и Лора Берквист Кнебель, Дон Ковет, А. Уолтон Литц, Дональд и Флери Макки, Энтони Манусос, Эдгар Мэйхью, Джойс Кэрол Оутс, Джордж Питчер, Майлз Ринд, Джеймс Силберман, Клод Спилман-мл., Брайан Страттон, Род Таунли и Алан Уильямс. Во время работы над книгой я наслаждался дружбой с Генриеттой Берингер и Джоном Сканланом. Хочу поблагодарить их обоих за щедрость и великодушие.

## Глава 1

### Щекотливая тема

**Х**ОТЯ большинство американцев ощущают, что живут в чрезвычайно запутанной системе социальных классов, и подозревают, что изрядная часть их мыслей и поступков подсказана им соображениями статуса, предмет этот все время оставался окутан густым туманом. И отпугивал своей щекотливостью. Вы и сегодня запросто ввергнете людей в возмущенное негодование, лишь заикнувшись о социальном классе, — примерно так же, как лет сто назад привели бы в остолбенелое замешательство чинное собрание, попивающее маленькими глоточками чай под сенью гераней и фикусов, не к месту пылким упоминанием секса. Да что там говорить. Вот недавно, когда на вопрос, о чем пишешь, я отвечал «это книга о социальном классе в Америке», собеседники обычно принимались потуже затягивать галстук и украдкой коситься на свои манжеты, инспектируя степень обтрепанности. А через несколько минут молча поднимались и без каких-либо объяснений шагали вон. И дело не в том, что меня подозревали в классовом шпионаже. Реакция была такая, будто я заявил ни больше ни меньше, а: «Да, работаю над книгой, призывающей до смерти забивать новорожденных китеньшей трупиками тюленят». Буквально с той минуты, как я начал писать эту книгу, я в полной мере ощутил кошмарную истину, открывшуюся Р.Г. Тоуни в его

книге «Равенство»<sup>1</sup>: «Слово “класс” насквозь пропитано неприятными ассоциациями, и любой, кто будет за него упорно цепляться, рискует, что эту его нездоровую тягу воспримут как признак извращенного ума и завистливости».

Особенно в Америке — где идея класса вызывает особое смущение. В книге «Неравенство в период упадка»<sup>2</sup> социолог Пол Блумберг доходит до того, что называет его «запретной мыслью Америки». Да и то правда — люди частенько приходят в сущее неистовство, стоит лишь едва коснуться этой темы. Одна дама, которую парочка интервьюеров осмелилась спросить, есть ли, по ее мнению, социальные классы в этой стране, негодуяще вскинулась: «Ничего более гнусного я не слышала!». А господин, которому задали тот же вопрос, так разозлился, что поперхнулся и просипел: «Социальный класс надо изничтожить!».

Вообще-то вы немало узнаете о своем социальном классе по степени раздражения или ярости, каковы всколыхнутся в вашей душе, стоит кому-нибудь в вашем присутствии поднять эту тему. Тенденция приходить в бурное возмущение скорее всего означает, что вы принадлежите к среднему классу и боитесь, как бы не соскользнуть на пару ступенек вниз. А вот представители высшего класса обожают эту тему — более того, чем больше внимания она получает, тем более они светятся удовольствием. Пролетариям же обычно безразличны все эти разговоры, ибо они хорошо знают, что мало чего могут сделать для изменения своей классовой сущности. И потому вся эта суматоха с классами представляется им чем-то вроде потехи — высшие классы кажутся глупыми в своем пустом аристократическом чванстве, а средние отвратительны натужной изысканностью. Фибры среднего класса наиболее тонко улавливают тему классов,

<sup>1</sup> *Tawney R.H.* Equality. London: G. Allen & Unwin, 1931.

<sup>2</sup> *Blumberg P.* Inequality in an Age of Decline. New York: Oxford University Press, 1980.

и он восприимчивее и чувствительнее всех к этой теме, а порой и смертельно страшится ее. Один из его представителей оставил ремарку на библиотечном экземпляре «Законодателей вкусов» Рассела Лайнза<sup>3</sup>. Насупротив абзаца, отечески наставляющего средний класс в его сомнительных упражнениях на ниве украшения и сатирически противопоставляющего его художественные повадки повадкам классов более возвышенных, оскорбленный читатель большими буквами начертал: «ЧУШЬ НЕСУСВЕТНАЯ!». Безнадежный образчик мужественного представителя среднего класса (уж никак не дама, верно?), если такие встречаются в природе.

Выдавая свою классовую принадлежность вспышкой гнева из-за малейшего намека на сам предмет, вы не менее выразительно выдадите себя и тем, а как, собственно, вы определяете этот предмет, вызывающий у вас такой гнев. Люди, утвердившиеся ближе к основанию классовой пирамиды, обычно полагают, что ваш класс определяется количеством денег, которым вы владеете. Люди из середины тоже согласятся, что деньги играют здесь не последнюю роль, однако добавят, что не менее важно и образование, а также то, какой работой вы занимаетесь. Приближенные же к верхушке уверены, что неотъемлемыми критериями, определяющими принадлежность к классу — независимо от количества денег, рода занятий или образования, — являются вкус, ценности, идеи, стиль и поведение. Одна леди в интервью Стадсу Теркелю для книги «Улица различий: Америка»<sup>4</sup> недвусмысленно продемонстрировала свою принадлежность к среднему классу: явной неловкостью по поводу самого предмета и инстинктивным упоминанием рода занятий как ключевого критерия для определения классовой позиции.

---

<sup>3</sup> *Lynes R. Tastemakers: The Shaping of American Popular Taste. New York: Harper, 1954.*

<sup>4</sup> *Terkel S. Division Street: America. London: Penguin, 1968.*

«На этой улице у нас почти все классы живут, — поспешила заверить она. И продолжила: — Впрочем, я не должна говорить “классы”, ведь в нашем обществе классов нет». А следом довод о роде занятий: «Но у нас тут живут и дворники, и врачи, и бизнесмены, и бухгалтеры».

Социологи уже привыкли слышать от респондентов, что там, где те живут, нет никаких социальных классов. «“В нашем городе нет классов” — почти всегда это самое первое замечание, которое записывает исследователь», — пишет Леонард Райсман, автор книги «Класс в американском обществе»<sup>5</sup>. «И когда фраза произнесена и больше не торчит костью в горле, можно спокойно фиксировать классовые различия в городке, по поводу которых, что характерно, добропорядочные жители выразят удивительное согласие». Романист Джон О’Хара целую карьеру себе построил, пытаясь разобраться в этой щекотливой теме, к которой он обнаружил незаурядную чувствительность. Еще мальчишкой он обратил внимание: в его родном городке Пенсильвании «старшие люди не обращаются с другими, как с равными».

Классовые различия в Америке столь запутаны и с таким трудом уловимы, что заезжие наблюдатели частенько упускают из виду нюансы, а порой и самое существование классовой структуры. «Басня о равенстве», как назвала ее Фрэнсис Троллоп в своем турне по Америке в 1832 году, столь убедительна, а правительство столь конфузливо избегает данной темы (все многие тысячи расчетов, извергаемых разнообразными государственными конторами, официально не признают существование социального класса) — что путешественникам легче легкого пройти мимо классовой системы и не заметить ее. Подтверждает это и пример Уолтера Аллена, британского романиста и литературного критика. Пока он не перебрался сюда в 1950-х годах преподавать

---

<sup>5</sup> *Reissman L. Class in American Society. Glencoe: Free Press, 1959.*



в колледже, он воображал, будто «класс в Америке вряд ли вообще существует, кроме, разве что, различий между этническими группами или волнами иммигрантов». Однако прожив какое-то время в Гранд-Рэпидз, он прозрел: ощутил снобистский напор Новой Англии и уступчивость местных жителей перед уверенно насаждаемым моральным и культурным авторитетом старых семей.

Некоторые американцы с удовлетворением наблюдали, как в 1970-х годах провалился телесериал «Бикон-хилл», драма о жизни высшего света, снятая по модели британской ленты «Вверх и вниз по лестнице», — теша себя мыслью, что фильм постигла такая участь по той причине, что никакой классовой системы в стране нет, а потому и нет интереса к вопросу. Но они ошибались. «Бикон-хилл» не смог увлечь американских телезрителей в силу того, что сфокусировался на, пожалуй, наименее интересной части подлинной классовой структуры — квазиаристократическом высшем классе. Постановка имела бы больший успех, если бы высветила ситуации, в которых все смогли бы разглядеть знакомые классовые коллизии, — например, когда высший класс встречается со средним и пытается противостоять его поползновениям пробраться повыше, или когда средний класс поступает аналогичным образом с классами ступенькой ниже.

Если иностранцы покупаются на официальную пропаганду и верят в миф о социальном равенстве, то местные жители обычно знают, что есть что, даже если и ощущают неловкость в разговоре об этом. Когда темнокожий южанин говорит об амбициозном товарище: «Джо не может быть в одном классе с большими ребятами», мы чувствуем, что перед нами человек, понимающий реальное положение дел. Как и в случае, когда слышим от плотника: «Не люблю я говорить, будто у нас есть классы, но просто людям приятнее, когда рядом люди с таким же жизненным опытом». Его группировка людей по «схожему жизненному опыту»

(бэкграунду), пусть и научно неточная, в сущности, ничуть не хуже, чем любая другая попытка описать, чем же один класс отличается от другого. Если вы чувствуете, что вам нет необходимости объяснять свои ассоциации, аллюзии и вообще все, что вы имеете в виду, скорее всего, вы говорите с человеком вашего класса. Это касается любой темы разговора — будь то бейсбольный матч между «Сан-Франциско Форти Найнерс» и «Лос-Анджелес Рэмз», жилой автофургон для путешествий, факультет или колледж (скажем, Крайст-Черч в Оксфордском университете), пиццерия «Мама Леоне», нью-йоркская фондовая биржа, пятизвездный «ВайнЯрд», мотоциклетные гонки «бахи» или закрытый мужской клуб Гарвардского университета «Порселлиан».

В этой книге я буду рассказывать о некоторых видимых и слышимых признаках социального класса, но в основном буду фокусироваться на тех, что отражают выбор. Это означает, что я не буду касаться вопросов расовых отношений или, за редкими исключениями, религии или политики. Раса видна, но ее не выбирают. Религию и политические взгляды, да, обычно выбирают, однако они не проявляются явно — кроме разве что случаев, когда на лужайке перед домом возведена часовня или на бампере автомобиля красуется наклейка. При одном лишь взгляде на человека вы не можете определить, «римский католик» он или «либерал», а вместо этого ваш глаз отмечает: «вручную расписанный шейный платок», «паршивая рубашка из полиэстера»; ваше ухо улавливает слова «параметры» или «касаемо». Пытаясь разобраться с подобными индикаторами, я руководствовался скорее чутьем и ощущениями, а не каким-то методом, который можно было бы отнести к «научным» — полагая, вслед за Артуром Марвиком, автором книги «Класс: образ и реальность»<sup>6</sup>, что «класс... — слыш-

<sup>6</sup> *Marwick A. Class: Image and Reality in Britain, France, and the USA since 1930. New York: Oxford University Press, 1980.*

ком серьезная штука, чтобы можно было доверить его социальным ученым».

И особенно серьезна эта штука в Америке — потому что у нас здесь нет удобной системы унаследованных титулов, рангов и почестей, каждому поколению приходится заново определять иерархии. Наше общество меняется быстрее, чем любое другое на планете, и американец может оказаться в почти уникальной ситуации, зайдя в тупик в поисках ответа на вопрос, а какое, собственно, место он в нем занимает. Вещи, указывавшие на принадлежность к определенному классу в 1930-х годах — белые льняные высокие носки для гольфа, хромовые шейкеры для коктейлей, жилеты с белым кантом, — сегодня уже вряд ли (если выразиться аккуратно) помогут в чем-либо разобраться. Вращаясь в обществе стремительно меняющемся, а не традиционном, американцы обнаруживают, что определить свое место в этом обществе им гораздо сложнее, нежели большинству европейцев. А с другой стороны, настойчивым лейтмотивом стучит призыв «Сделай это!». «Как у меня, получается?» — любил прореветь с трибуны мэр Нью-Йорка Эд Коч, и аудитория, как правило, мгновенно улавливала главный американский вопрос.

И потому, пишет британский философ Энтони Квинтон, нет ничего удивительного, что «книга об этикете в ее нынешнем формате — продукт преимущественно американский; Эмили Пост ...и Эми Вандербильт — главные авторитеты». Причина этого в том, что Соединенные Штаты — в изрядной степени страна «пришлых новичков», и все они стремятся расположиться с наибольшей выгодой поближе к возможностям преуспевания. «Есть среди них новички в географическом смысле, то есть иммигранты, — говорит Квинтон, — а есть и в экономическом — недавно разбогатевшие; наконец, есть и новички в смысле хронологическом — молодежь». И все они решают задачу, неизбежную

в массовом обществе: добиться уважения. Актер-комик Родни Денджерфилд, сетующий на отсутствие уважения, относится к тому же национальному типу, что и персонаж, описанный Джоном Адамсом, который поделился своими наблюдениями еще в 1805 году: «Наградой... в этой жизни служат почет и восхищение окружающих, наказанием же — пренебрежение и презрение... У иных потребность в уважении так же настойчиво ощутима, как и естественные потребности, такие как голод, а презрение и небрежение приносят страданий не меньше, чем подагра или удар камнем...». Примерно тогда же ирландский поэт Томас Мур, уловивший особые трудности, которые навлекли на себя американцы своей эгалитарной конституцией, описал граждан округа Вашингтон как созданий,

Рожденных рабами,  
Но рвущихся в лорды.

Тридцать лет спустя в книге «Демократия в Америке» Алексис де Токвиль подметил ровно ту же — совершенно особую — проблему классовых устремлений. «Нигде, — пишет он, — граждане не кажутся такими маленькими, как в демократическом обществе»<sup>7</sup>. И, соответственно, нигде нельзя наблюдать более усердных попыток достичь — слово «заработать» тут, пожалуй, все же неуместно — величия. В девятнадцатом же веке, но еще несколько позже, Уолт Уитман в «Демократических далях» (1871) утверждает: в США, где форма правления заточена на поддержание унификации (или по крайней мере на иллюзию таковой), граждан неотступно будет преследовать тревога совершенно особого свойства: постоянная борьба за индивидуальное самоуважение, основанное на социальном одобрении. Иными словами, там, где каждый — кто-то, никому не стать любимым [where

<sup>7</sup> Токвиль А. Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. Кн. 2. С. 346.

everybody is somebody, nobody is anybody]. В недавнем опросе общественного мнения, проведенном Институтом Харриса (Louis Harris poll), 76 процентов респондентов ответили, что больше всего они хотят «уважения со стороны окружающих». Один рекламодатель, обращаясь к потенциальным покупателям кофейного столика, давеча рисовал перед ними образ, столь милый американскому сердцу: «Положитесь на свой хороший вкус — вот надежный, душевный, чуткий советчик, который обеспечит вам почтительное внимание в любой обстановке, какую вы только пожелаете себе представить».

Особой опасностью, подстерегающей классовую ситуацию в Америке — где все меняется так быстро, а призы достаются любому везунчику, — оказывается разочарование, за которым по пятам следует зависть. Поскольку миф создает впечатление, будто ты запросто можешь проложить себе путь к вершинам, горечь разочарования оказывается особенно сильной, когда ты понимаешь, что заперт в ловушках классовой системы — которая, как тебя уже почти убедили, совершенно не важна. Когда, миновав молодость и вступив в зрелые годы, некоторые обнаруживают, что их возможности социального восхождения сдерживаются ограничениями, порожденными такими, казалось бы, не относящимися к делу факторами, как наследственность, окружение в раннем возрасте и социальный класс ближайших предков, они впадают в нечто вроде отчаяния — которое, пусть и протекает обычно в секрете, от этого не становится менее разрушительным.

Де Токвиль предвидел подобного рода душевные муки. Он пишет: «Во времена демократии люди испытывают значительно более сильные удовольствия, чем люди, живущие в века аристократического правления, и — что еще более важно — эти удовольствия становятся доступными неизмеримо большему числу людей». Однако далее добавляет: в эгалитарной атмосфере «надежды и желания людей исполняются

значительно реже, их души испытывают значительно более сильные волнения и беспокойство и их заботы становятся более изматывающими»<sup>8</sup>.

А за несбывшимися надеждами приходит зависть. В этой стране никогда не следует недооценивать силу примитивной классовой зависти, стоящую за подлыми и даже преступными деяниями, — закипающую в результате разочарования в официальном мифе об отсутствии классов. Человек, парковавший свой роскошный автомобиль в большом городе, а по возвращении обнаруживший, что все окна разбиты, радиоантенна вырвана с корнем, сразу поймет, что я имею в виду. Сенатор Джозеф Р. Макарти, выступавший в 1950 году в Западной Вирджинии, прибегнул к языку, практически не оставляющему сомнений в том, что он в действительности хотел сказать: не столько «коммунизм», сколько зависть к высше-среднему и высшему классам. «Нацию предают не самые обделенные и не представители меньшинств, — заявил он, — а те, кто наслаждается всеми преимуществами... — те, кому достались лучшие дома, образование в лучших университетах...» Доведенная до определенного градуса, классовая зависть порождает мстительный эгалитаризм — юморист Роджер Прайс в книге «Великая революция выскочек»<sup>9</sup> так описывает его отличие от «демократии»: «Демократия от всех своих граждан требует начинать гонку в одной точке. Эгалитаризм же настойчиво требует, чтобы все они *финишировали* в одной точке». И тут мы получаем картину, которую Лесли Хартли высмеивает в романе «Лицевая справедливость» (1960)<sup>10</sup> — о «предубеждении против привлекательной внешности» в некоем обществе будущего, чем-то напоминающем наше: неравенство, порожденное внешностью, искореняют госу-

<sup>8</sup> Токвиль А. Демократия в Америке. Кн. 2. С. 394.

<sup>9</sup> Price R. The Great Roob Revolution. New York: Random House, 1970.

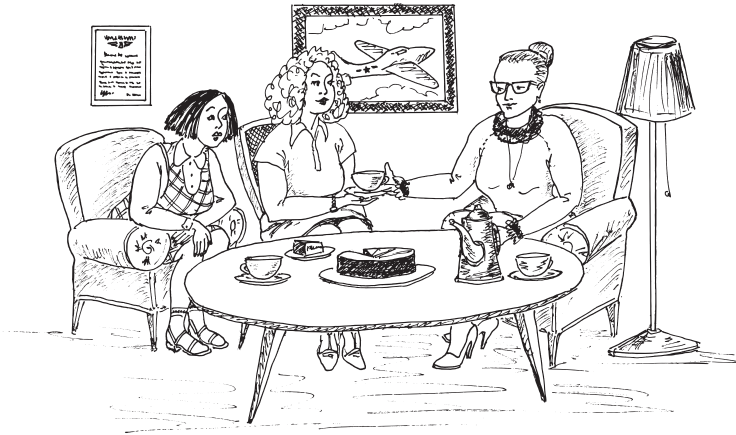
<sup>10</sup> Hartley L.P. Facial Justice. London: Hamilton, 1960.

дарственные пластические хирурги — но их скальпель не добавляет каждому красоты, а, напротив, делает всех одинаково невзрачными.

Несмотря на то что политически и юридически мы проповедуем равенство, на уровне индивидуального восприятия и понимания — редко высказывая их публично — мы склонны выстраивать вертикальные конструкции и требовать принципиальных различий по их ценности. Независимо от того, что мы говорим о равенстве, полагаю, каждый в какой-то момент приближается к состоянию, когда остается лишь повторить за Оскаром Уайльдом: «братство людское — не пустая выдумка поэтов, а самая гнетущая и гнусная реальность». Как будто в глубочайших тайниках души мы мечтаем не о спекшейся в комок массе, а о различимости. Анализ и разделение представляются нам интересными, тогда как синтез — скучным.

Хотя федеральное правительство отрицает явную иерархию социальных классов, оно тем не менее признает: да, по закону мы все равны, но практически во всех прочих отношениях — нет. Отсюда возникают и 18 категорий государственных служащих — от категории 1 (посыльный и ему подобные), категории 2 (почтовый клерк), 5 (секретарь), 9 (фармацевт) до категории 14 (юрист) и, наконец, 16, 17 и 18 (управленцы высшего звена). Социальная иерархия занятий хорошо заметна в строительном бизнесе: на дне здесь «грязная работа», или попросту экскавация; посередине — строительство канализационных стоков, дорог и туннелей; а на вершине — строительство зданий (чем выше здание, тем выше и позиция строителя). Продавцы «эксклюзивных письменных столов» и дополняющей их офисной мебели знают: и они, и их клиенты взаимно придерживаются жесткой «классовой» иерархии. Сначала следуют столы из дуба, затем — орехового дерева. Ступенькой выше пойдет красное дерево — это «высше-средний класс», если угодно.

И наконец, мы приближаемся к верхушке — тиковому дереву. Если же взять социальные функции дам в армии, то разливать кофе — прерогатива супруги старшего офицера, ибо, как знает каждая леди, кофе имеет более высокий ранг по сравнению с чаем.



*Рис. 1.* Сцена из жизни американской армии: жена старшего офицера (обратите внимание на наряд, характерный для псевдовысше-среднего класса) разливает кофе женам младших офицеров

Похоже, что и нет такого места, куда не проникли бы иерархические лестницы статусов. Взять музыкальные инструменты. Принятое в симфоническом оркестре ранжирование музыкантов отражает сложность и степень утонченности различных музыкальных инструментов: на вершине — струнные смычковые, сразу следом — деревянные, затем медные духовые и, наконец, в самом низу иерархии — ударные. По шкале сложности аккордеон оказывается ближе к дну, а скрипка — к вершине. Иной вариант приписать музыкальным инструментам нечто вроде «социального класса» — посмотреть на них с точки зрения престижности группы, в которой этот инструмент обычно играет. Как за-



метил композитор Эдвард Коун, «если вы играете на скрипке, вы можете играть и в струнном квартете, и в симфоническом оркестре, но едва ли в джазовом коллективе и уж точно не в военном оркестре или в составе марширующей сборной на спортивных соревнованиях. Среди деревянных духовых инструментов флейта и гобой, играющие, как правило, в симфоническом оркестре, считаются “лучше” кларнета, который может играть и симфонию, и джаз, и выдувать бодрые спортивные марши. Среди медных духовых инструментов самый высокий статус — у валторны, ибо она не замечена в джазовом исполнении. Среди ударных главенствуют литавры — по той же причине». Кроме того, чем ниже ноты, которые выдает инструмент, тем ниже он классом, поскольку играть на басовых инструментах обычно легче (исключение составляет фагот). Таким образом, сузифон оказывается в иерархии ниже фанфар, контрабас — ниже скрипки, и т.д. Если вам скажут: «Мой мальчик берет уроки игры на тромбоне», вам будет несколько труднее сдержать улыбку, нежели вы бы услышали: «Мой мальчик берет уроки игры на флейте». И напротив, услышать «Мой мальчик берет уроки игры на виоле да гамба» означает, что на вас направлен мощный сигнал, указывающий на классовую принадлежность — вроде того, какой подает увлеченность антиквариатом, музеями, галереями и всевозможным «образованием». Гитары (кроме случаев «классической» — то есть архаической — игры) расположены у подножия иерархии, и именно поэтому в 1960-х и 1970-х годах молодые люди так часто намеренно использовали их как орудие классовой деградации. Гитара — ассоциирующаяся с цыганами, пастухами и прочими персонажами, не имеющими определенного места жительства и не обремененными ни наследством, ни, что тоже не редкость, собственноручно заработанными деньгами, — была прекрасным инструментом, чтобы ясно выразить стремление этой молодежи вырваться из клетки выше-среднего и среднего классов.

Уильям Баррет, в прошлом социалист и редактор американского ежеквартальника «Partisan Review», окидывая взглядом минувшие тридцать лет, заключает: «Бесклассовое общество все больше напоминает утопическую иллюзию. Социалистические страны точно так же выстраивают собственную классовую структуру»; хотя в этом случае, подчеркивает Баррет, классы в значительной степени основаны на успешности бюрократического выслуживания. «Поскольку мы вынуждены... так или иначе иметь дело с классами, почему бы не дать им расти более естественным образом, сохранять разнообразие и пестроту», характерные для Запада? И раз уж они есть, почему бы не разузнать о них все, что только нам под силу? Пусть тема и щекотлива, но не оставаться же ей навеки покрытой мраком.