

Диана Лиф Кристиан
ТВОРИМ СОВМЕСТНУЮ ЖИЗНЬ,
или Как создать Экопоселение или Общину Вашей Мечты.

ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО:

Ольховой Дмитрий – Отзывы, Предисловие, Главы 4-5, 7-8, 10-12, 14-18, Приложения.

Загоруйко Оксана – Введение, Главы 1-3, 9.

Болгаре Диана – Глава 6.

Ольховой Павел – Глава 13.

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ:

Перед тем, как вы, горя светлыми идеалами общинной жизни, проведете первое собрание вашей группы, встретитесь с вашим первым риэлтором и забьете ваш первый гвоздь, обязательно прочитайте эту важную книгу: она увеличит ваши шансы на успех просто неизмеримо и абсолютно точно сэкономит вам деньги, время и душевные силы. В дружественной, но твердой (а иногда забавной) манере Диана Кристиан предлагает изумительный объем практической информации и здравые, проверенные на опыте, советы.

Эрнест Калленбах, автор книг «Экотопия» и «Погружение в Экотопию»¹.

Ура! Вот новейшая, наиболее всеохватывающая библия для строителей альтернативных поселений. Она освещает все аспекты проблемы жизненно необходимой информацией и десятками примеров того, как успешные общины преодолевали препятствия и воплощали свою мечту о новой жизни. Предостерегающие истории о горьком неудачном опыте и о том, как поселения распадаются, помогут избежать повторения чужих ошибок. С тех пор, как я написал предисловие к книге Ингрида Комара «Жить Мечтой» (1983)², рассказывающей об общине «Дубы-Близнецы», я не встречал до такой степени полезной и вдохновляющей книги по этой теме.

Хэйзел Хэндерсон, автор книг «Сотворение Альтернативного Будущего» и «Политика Солнечной Эры»³.

Действительно ценное руководство для любого, кто мечтает о создании альтернативного поселения. Хотел бы я иметь что-то подобное лет ...дцать назад!

Стархок, автор книг «Сети Власти», «Духовный Танец» и «Пятый Священный Элемент»⁴, и многолетний житель альтернативного поселения.

1 Ernest Callenbach, “Ecotopia” and “Ecotopia Emerging”.

2 Ingrid Komar, “Living the Dream”.

3 Hazel Henderson, “Creating Alternative Futures” and “Politics of the Solar Age”.

4 Starhawk, “Webs of Power”, “The Spiral Dance” and “The Fifth Sacred Thing”.

Каждый потенциальный экопоселенец должен прочитать это. Эта книга будет важнейшим путеводителем и руководством для многих активистов Пермакультуры, живущих в общинах или делающих для них проекты.

Билл Моллисон, один из основателей движения Пермакультуры, автор книги «Пермакультура: руководство дизайнера».

Создание новой культуры жизни в мире друг с другом и с природой - это наша необходимость номер один. И вот нужная книга в нужный момент! «Творим совместную жизнь» поможет организаторам общин избежать роковых ошибок. Мне не терпится рассказать об этом людям.

Хильдур Джексон, сооснователь GEN (Глобальной Сети Экопоселений), редактор альманаха «Жизнь в экопоселении: возрождение Земли и Ее людей».

«Творим Совместную Жизнь» - это всеохватывающий, увлекательный, практичный, хорошо организованный и полностью применимый труд любви. Дай Бог, чтобы массы пылающих светлыми образами основателей и фанатов экопоселений открыли его для себя перед тем, как начнут свое приключение, и избежали бессмысленных и порой столь болезненных уроков, возникающих от попыток повторно изобрести колесо. Эта книга - подарок человечеству, облегчающий движение к столь трудно достижимому идеалу общины, дающий топливо для квантового скачка к цветущему, справедливому и устойчивому будущему.

Джеф Козни, продюсер и редактор видеоальманаха «Образы Утопии: эксперименты на пути к устойчивой культуре».

Любой смог бы построить деревню, поселок или жилой массив, но большая проблема - наполнить их людьми, способными ужиться друг с другом, приходить к согласию и вместе действительно достичь большего, чем поодиночке. Если вы все-таки решились идти по этому пути, - и эта потрясающая книга покажет как, - то, возможно, у вас есть реальный шанс начать жить устойчиво и своим примером изменить этот мир. С каждым днем я все более восхищаюсь этим всеохватывающим, практичным и увлекательным руководством.

Альберт Бэйтс, директор Эковиладж Тренинг Центр и международный секретарь Сети Экопоселений Америки.

Создание успешной общины требует особого соединения богатого воображения и практичности, сплетенных воедино мудростью. Вы можете считать эту книгу волшебным зеркалом. Если ее исчерпывающая, основанная на опыте практичность очаровывает вас, значит вы, вероятно, имеете достаточно мудрости для того, чтобы воплотить вашу Мечту. Роберт Гилман, основатель и редактор ежеквартального альманаха по устойчивой культуре «ВКонтексте» и автор книги «Экопоселения и устойчивые сообщества».

Так много общин с самыми светлыми намерениями терпят крах, потому что они не знают не только где искать ответы, но и даже какие вопросы задать. Эта книга предлагает богатую и детальную информацию, способную помочь поселениям понять, что будет более верным в их конкретной ситуации, и существенно повысить их шансы на успех. Кэтрин МакКамант, жительница домовладельческой общины, архитектор и менеджер проектов, автор книги «Кохаузинг».

ПРЕДИСЛОВИЕ ПЕРЕВОДЧИКА.

Когда в апреле 2005 года я пришел в анастасиевское экопоселение Родники, я не особо задумывался о том, что для создания полноценного живого альтернативного поселения необходимо что-то большее, чем просто «приехать на землю и поселиться там». Я не посмотрел ни на людей, которые должны были стать моими соседями и сотрудниками, ни на сложившиеся между ними отношения, обычаи и договоренности (а равно отсутствие таковых), ни на финансовые условия, ни на юридические документы будущего поселения – я просто приехал, воткнул в землю колышек, поставил палатку и остался там жить. Настолько жгучей была моя жажда обрести свою собственную землю и свою свободу, которой я не видел в городской жизни, что все остальное для меня не имело значения. Я не искал поселение, я не искал подлинных единомышленников – я искал просто землю, где можно было бы жить, которая смогла бы стать мне домом. И первые полгода после того, как я построил-таки свой первый дом на своей земле, я был счастлив. Без всех этих городских искусственных сложностей, без многолетнего труда и

ипотеки, без миллиона бумаг – просто благодаря своей решимости, упорству, своим рукам и помощи близких людей, я стал хозяином своего Дома и своего собственного кусочка Родины. Наверно, счастье всегда сопутствует тому, кто остается верен своей мечте и доводит ее воплощение до конца. Однако уже на второй-третий год моей жизни в Родниках стало ясно, что построить свой дом и построить живое поселение, где бы я мог жить и трудиться в окружении друзей и единомышленников – это две большие разницы. Для создания поселения необходимы согласованные усилия многих людей, нужна определенная разумность и целеустремленность, умение договориться друг с другом, нужно понимание законов, по которым развиваются человеческие сообщества. Ничего этого в Родниках не было. Люди приходили в поселение, высказывали кучу грандиозных идей, начинали что-то делать, наталкивались на непонимание и противодействие соседей, безрезультатно пытались договориться, ссорились и ругались, разочаровывались и уходили. И на шестой год жизни в «поселении» я чувствовал себя таким же отшельником, «чужим в чужой стране», как и в первый. По истечении семи лет существования «поселение» состояло из 11 человек, большей частью пожилых одиноких женщин. Ни какого-либо производства, ни своей школы, ни системы управления, ни ясных правил на полях не было. Это был Дикий Запад, где каждый пытался по-своему выжить и отстоять свои личные интересы, и ясного понятия того, ради чего мы вообще здесь собрались вместе, не было ни у кого.

Сегодня, спустя шесть лет после моего прихода в Родники, ситуация с организацией анастасиевских поселений мало изменилась. Конечно, те помещики, которые поселились на своей земле с самого начала и за эти 5-7 лет прошли через все мыслимые и немыслимые «притирки» и конфликты, сейчас уже очень серьезно задумываются о таких вещах, как община, устав, единые правила, общие договоренности, финансовая прозрачность, равномерное распределение власти и ответственности и т.д. Эти люди начинают интересоваться опытом Ковчега и других успешных поселений, начинают анализировать и искать закономерности. Однако новички – все те, кто сегодня приезжают в существующие поселения «искать свою землю», а равно подавляющее большинство организаторов новых поселений – как анастасиевских, так и других, - мыслят и сегодня ровно так, как мыслил в 2005 году я: самое главное – хорошая земля, а все остальное – «приложится». Если удастся найти живописный участок на южном склоне на берегу горного озера – то все остальное не имеет значения. Даже если окажется, что из 100 человек, взявших гектары по соседству с твоим, ни один никогда не станет твоим другом.

В итоге, первый шаг, с которого организаторы начинают создание поселения, - это поиск земли. Чем красивее место, тем, как хочется думать, больше шансов на успех. И мало кому приходит в голову, что в реальности все может быть как раз наоборот: чем красивее земля, тем больше в группу притягивается пассивных инвесторов, желающих выгодно вложить свои средства в привлекательную недвижимость и совсем не настроенных что-то делать на своем поместье и жить в нем. Тогда как относительно невзрачную землю (как в Ковчеге или в СветоРусье) жертвы «гектарного соблазна», как правило, обходят стороной, оставляя место реально активным поселенцам... Кто бы мог подумать?... Кто бы мог подумать, что чем дальше поселение от города и чем хуже к нему дорога, тем быстрее оно заселится постоянными жителями, а не наоборот?

Кто бы мог подумать, что в тех поселениях, где есть строгие правила и всем нарезают одинаковые участки, люди окажутся счастливее и будут жить более мирно, чем в поселениях, где провозглашена свобода, и каждый может взять себе столько земли, сколько пожелает?

И кто бы мог подумать, что те прекрасные люди с добрыми взглядами, поющие вдохновенные песни о светлом будущем Новой России и так любящие природу

и животных, окажутся такими безответственными, эгоистичными, меркантильными соседями и просто неадекватными людьми, когда дело дойдет до решения вопроса о поведении на территории экопоселения их собак? Кто бы мог подумать, что какой-то вопрос о собаках расколет поселение на два непримиримых лагеря и доведет бывших единомышленников до открытой ненависти друг к другу? А ведь таких незаметных, на первый взгляд, но, тем не менее, статистически неумолимых закономерностей в деле создания альтернативных поселений – огромное множество. И, самое удивительное, одни и те же «грабли» повторяются из раза в раз в самых разных поселениях, даже таких, которые находятся на разных континентах и населены людьми, казалось бы, совершенно непохожих культур! И вот, оказывается, многие из тех, кто участвовал в опытах построения новой, счастливой жизни, оставили нам интереснейшие, живые описания всех этих сложностей, проблем, поисков, удачных и неудачных решений, через которые им довелось пройти. Оказывается, люди интересовались вопросом о том, как построить успешное, счастливое, устойчивое общество, очень-очень давно. На эту тему уже многое написано! – не только красивые идеи, но и реальный опыт! И, как и во всем, здесь есть самые разные истории – и блистательных побед, и сокрушительных поражений. Глядя на них, мы можем со вздохом разочарования сказать: «Ну, раз уже столько времени люди пытаются, а на земле до сих пор не рай, то и у нас ничего не выйдет!», а можем вдохновенно расправить плечи и броситься в бой: «Если это получилось хотя бы у одного из десяти, значит это возможно!»

Одно и то же знание может послужить спасением для того, кто настойчиво стремится к победе, и железобетонным оправданием собственной неудачи для того, кто не решается сделать еще один шаг вперед. Насколько важно отстаивать свою исключительность, повторить тысячи ошибок, но найти-таки решение самому? Насколько важно быстро и эффективно достичь желаемого? В конечном счете, каждый сам выбирает ответы на эти вопросы; наша же задача состоит в том, чтобы сообщить новость, которая для кого-то может оказаться спасительной: Успешный опыт создания альтернативных поселений существует, и существуют даже описания пути к нему, вплоть до конкретных шагов. И если прислушаться к голосу тех, кто прошел его до нас, мы можем начать свой собственный путь не пробираясь ползком сквозь колючую проволоку, а стоя на плечах гигантов.

Когда в 2009 году я впервые открыл книгу Дианы Кристиан, я был поражен. У меня было такое чувство, что автор просто сидел у нас на кухне, в каком-нибудь поселении Родники и слово в слово слышал все наши разговоры о наболевшем. Я открываю какой-нибудь абзац «Типичные ошибки при создании экопоселений» и вижу список из шести пунктов, где один к одному описана наша Родниковская действительность. Я начинаю читать пример «В поселении Willowbend в глубине штата Алабама был такой случай...» - и у меня возникает ощущение, что тот, кто это писал, подслушал разборки на нашем последнем собрании. Я открываю параграф «А вот как поступают поселения, добившиеся успеха» - и читаю слово в слово то, что до меня настойчиво пытались донести ребята из Ковчега. И ведь все это написал человек, никогда не бывший в России и на тот момент еще не читавший никаких книг Мегре!

Похожего было очень много. Настолько много, что сразу стало ясно, что книгу просто необходимо донести до наших российских экопоселенцев. И в особенности потому, что автор совсем не ограничивается описанием этих так хорошо знакомых нам проблем – автор пишет очень-очень конкретные вещи о том, что можно с ними сделать! Что с ними сделали, как их решили те поселения, которые считаются успешными. И хотя различий между «нами» и «Западом» тоже оказалось немало, само видение этих различий оказалось

удивительно полезным - как для понимания людей с «неортодоксальными взглядами» внутри самого анастасиевского движения, так и для понимания того, «куда катится» наша страна и куда она будет катиться дальше, если мы будем выбирать те стереотипные решения, которые подкидывают нам официальные СМИ и правительство.

И вот, мы углубились в этот текст и начали с ним работать. В процессе работы над переводом я увидел много интересных и важных моментов, влияющих на развитие экопоселений, о которых я мало задумывался раньше. Прежде всего, я увидел коренное различие в мотивации – почему люди создают альтернативные поселения – здесь, в России и там, на Западе. Мечта почти любого известного мне горожанина, заинтересовавшегося темой экопоселений, - прочитал ли он книги Мегре или нет, - это стать Хозяином, самодостаточным единоличным властелином на своей земле, который сам решает все хозяйственные и политические вопросы так, что «эти ребята сверху» ему «больше не указ». Настолько нас всех достала советская принудилровка, коллективилровка и уравниловка, что «Я САМ!!!» становится просто болезненной необходимостью для любого мужчины, которому больше невтерпёж «молчать в тряпочку». И поэтому образ самодостаточного родового поместья, в котором «все мое» и куда я пускаю «только своих», становится пределом мечтаний.

На Западе, как оказалось, все по-другому. Вся эта Американская Мечта, вековой культ «сильного мужчины» и этого самого «Я САМ!!!», культ частной собственности, «мой дом – моя крепость» дошел до такого предела, когда люди попросту разучились общаться друг с другом, утратили смысл этого общения. Соседи практически не общаются с соседями, не ходят в гости. Как говорится, утром «Хай!», вечером «Бай!». Сосед, другой человек, другой мужчина, другая женщина уже на подсознательном уровне не могут восприниматься иначе, как соперник, конкурент, еще один скрытый претендент на мое пространство, мою землю, моего мужа, мой успех... И в этих условиях идея о том, что возможно мирно и счастливо жить ВМЕСТЕ!, звучит как неожиданная, как революционная, как утопия: «пять эти недобитые commies¹²... » И именно эта идея – жить вместе – становится краеугольной в идеологии американской контркультуры, альтернативщиков и экопоселенцев.

Если среднему американскому домохозяину (особенно если он сумел расплатиться со своими кредитами) сказать: «мы за самодостаточное родовое поместье!», он не поймет фишки: «у меня ЕСТЬ своя земля, я самодостаточен!» А вот если сказать «Мы будем жить ВМЕСТЕ в кругу единомышленников, близких людей» - вот это будет Идея! В каком-то смысле можно сказать, что Запад опередил нас, и для того, чтобы понять весь глубинный смысл этого странного желания быть вместе, творить вместе, строить дома группой, по-соседству, нам необходимо сначала вдоволь наиграться в своих содружествах родовых поместий в полную независимость и Дикий Запад с крутыми ковбоями и револьверами. Как сказал один из наших помещиков. Нужен ли в поселении Родники Общий Дом? Конечно же, нужен! Ведь если будут только родовые поместья, где каждый будет самодостаточен, то где же мы сможем похвастаться друг перед другом, кто кого самодостаточнее? Должна быть какая-то нейтральная территория, этакий салун, где все самодостаточные ковбои могут на равных собраться, пощеголять хромированными револьверами и ручными медведями, померяться своей богатырской силушкой, устроить дебош, побить посуду и по-братски скинуться, чтобы за нее расплатиться... А иначе... Какой толк от того, что ты сам себе хозяин, если никто об этом никогда не узнает? Но, наверно, может оказаться и так, что в чем-то и Россия опережает Запад, ибо люди, понявшие из «Зеленых Книг» больше, чем другие, смогут пережить по-новому свою связь с принадлежащим им кусочком земли – не как собственность, но как сопричастность и ответственность за эту землю.

История не любит крайних и окончательных решений, и каждое новое поколение, каждая новая цивилизация по-своему расставляет приоритеты в этих вечных вопросах — свое и общественное, сам или вместе. И сегодня у каждого экопоселенца есть шанс попробовать, прожить на опыте несколько возможных вариантов и сказать в итоге свой ответ.

Еще одно отличие Запада от России, которое очень впечатлило меня, - это то, что там, в Европе и Америке, нет никаких книг Мегре, но в разных концах планеты люди все равно с удивительным единодушием создают свои маленькие «общества Будущего» и точно так же, как наши экопоселенцы, с первого взгляда выделяют друг друга в толпе, узнают «своих». Как им это удастся, как они понимают, что вот этот человек — «наш», если они не могут спросить его «а ты читал «Анастасию»? Если не существует какого-то формального символа, признака, по которому можно было бы распознать единомышленников? Я был на конференции экопоселений Европы в Португалии и видел своими глазами, как это происходит. Они узнают друг друга по стилю одежды, по глазам, по интонации, по неизвестно откуда возникающей симпатии, по какой-то синхронистичности мыслей — они узнают друг друга на невербальном уровне, на уровне чувств, и для этого не требуется даже знать общий язык. Я сам пережил это волшебное ощущение близости, синхронности с людьми самых разных национальностей — немцами, итальянцами, словенцами, американцами... Едва увидев друг друга, мы уже понимали, что этот человек — близкий, один из НАС...

Любые идеи, записанные в самой лучшей книге, можно исказить, превратить в догму и использовать для деления всех людей на «правильных практикующих» и «врагов», «заблудших». Можно завести официальный сайт Движения и разместить там руководящие инструкции о том, как правильно понимать Идею, а какое понимание считается подменой образов. Можно годами ломать копья о том, как спасти Движение от подмены или ошибки образного периода. Можно выбрать себе в соседи тех, кто прочитал ВСЕ Книги и нарисовал план поместья, - и все равно жестоко ошибиться. Но вот это удивительное чувство узнавания, вот эта любовь с первого взгляда, вот эта синхронность мыслей и чувств — мне очень сложно представить, что ЭТО может подвести, что ЭТО способно ошибаться. И мне кажется, что если бы и мы в наших поселениях, выбирая тех, кто будет жить рядом, смотрели не на то, какие книги человек читал, а прислушивались к вот этому чувству близости, мы жили бы намного гармоничнее.

Наконец, третья важная вещь, которую открыла для меня книга Дианы Кристиан, - это ясная, выпуклая панорама того, что же такое пресловутая частная собственность на землю, которую сегодня так много пропагандируют, в том числе и сами анастасиевцы. Когда читаешь рассуждения о том, к каким уловкам следует прибегать, чтобы банк смиростивился и выдал группе кредит на покупку земли, когда, как что-то само собой разумеющееся, звучит мысль о том, что община предоставляет своим нуждающимся членам деньги под проценты, когда как успешное решение описывается ситуация, где община сумела расплатиться со своими долгами на 12-й или 18-й год, - очень сложно удержаться от содрогания и отвращения. Однако такова реальность в современных Соединенных Штатах — почти любая покупка недвижимости осуществляется через частный заем (в лучшем случае) или банковский кредит. Из всей совокупной суммы, которую покупатель платит за землю, до 2/3 (!!!) достается банкам в виде кредитных процентов, т.е. кто бы у кого бы и для чего бы ни купил землю — больше всех выиграет от этого банк, который будет финансировать покупку. А купить землю за имеющиеся наличные средства просто оказывается нереально. Ну и, конечно, не следует забывать о том, что до 10% от цены недвижимости получит еще риэлтор — человек, которого нанял продавец, чтобы

найти такого выгодного покупателя, как вы. А цены на землю постоянно растут, и гораздо быстрее инфляции, по банальной причине: каждый из собственников, купивших свои несколько акров с такими затратами пота, крови и слез, естественно, хочет при продаже хотя бы вернуть свои деньги. Допустим, рыночная цена земли была 200000 долларов. Но для ее покупки пришлось взять кредит и уплатить 200000 продавцу и еще 200000 банку. Неужели после этого человек согласится уступить свое кровно нажитое достояние меньше, чем за 400000? К тому же, при продаже 10% придется отдать риэлтору, а значит, чтобы опять-таки ничего не потерять, нужно накинуть цену до 444000! И потом, не нужно забывать про инфляцию: 400 тысяч, полученных сегодня – это не те 400 тысяч, которые я потратил несколько лет назад. Значит хорошо бы накинуть еще хоть какие-то проценты! И ведь это только естественное стремление компенсировать фактически понесенные расходы! Что уж говорить о тех, кто пытается еще и заработать при перепродаже? Вот так, без всякого злого умысла, каждые 10-15 лет цены на землю больше, чем удваиваются. Нужно ли гадать о том, кому выгодна такая система? Долго ли нужно считать, чтобы понять, что проигрывают в этой ситуации как покупатели, так и продавцы, потому что продавшему старый дом нужно же будет теперь купить новый! И, тем не менее, вся эта система продолжает сохраняться, потому что где-то в подкорке каждого американца продолжает жить американская мечта «богатого папы» Роберта Кийосаки – разбогатеть исключительно за счет инвестирования в выгодную недвижимость. Если цены на недвижимость не будут расти, где еще останется та беспроегрывная стабильность, в которую можно будет вложить деньги и без труда получать стабильный доход?

Я останавливаюсь так подробно на этом вопросе по одной простой причине: Россия сейчас... нет, не идет, а правильнее сказать, - катится по этому же пути. У нас уже много где распроданы перекупщикам бывшие колхозные и государственные земли, у нас уже тоже появилась ипотека, и цены на землю у нас уже вырастают в 10 раз не за 20 лет, а всего за 3-4 года. И у нас уже тоже звучат те же заманчивые лозунги: «хочешь стабильности – вкладывай в недвижимость!» Я не знаю, управляет ли кто-то этим процессом осознано, или это просто естественная инерция, но, как и в США, единственная сторона, которой это реально выгодно, – очевидна. Будем ли мы, русские, поддерживать эту систему? Будем ли ратовать за частную собственность на землю или найдем другой, более гуманный и общепользовательский вариант? Будем ли лелеять американскую мечту стать «богатым папой» или найдем способ богатеть не за счет соседей? Будем ли брать ипотечные кредиты и поддерживать банковскую систему? Вот еще один исторический выбор, перед которым стоят сегодняшние экоселенцы.

Итак, обо всем этом –

- как создать не просто самодостаточное поместье, но живое сообщество, крепкий коллектив, новую модель отношений, новую культуру;
- как реализовать идеалистические мечты в существующих жестких финансовых, юридических и экономических условиях, как совместить «физику» и «лирику»;
- как выявить истинные намерения людей, собравшихся в одну группу, и при каких условиях они смогут создать единое поселение;
- что способно объединить людей крепче, чем общие прочитанные книги;
- как предотвратить и как решать типичные проблемы экоселений и альтернативных сообществ;
- как находить «своих» людей и как разрешать конфликты, не делая никого виноватым?
- как живут и чем дышат наши американские соратники по строительству счастливого будущего, и в чем нам повезло больше, чем им – с огромной любовью и здоровым юмором рассказывает книга «Творим совместную жизнь» - результат обобщения огромного опыта самых разных поселений и сообществ.

Приступая к работе над книгой, мы исходили из того, что готовим прикладное издание для конкретного круга людей – создателей российских экопоселений и общин. Именно этот – прикладной – подход обусловил некоторые особенности нашего перевода, о которых хотелось бы сказать.

1) Ясность мысли важнее буквальности перевода. Работая над текстом, мы стремились к тому, чтобы, прежде всего, досконально понять мысль автора, а затем передать эту мысль наиболее подходящими русскими словами, даже если итоговая фраза не совпадала с источником буквально. В оригинальном тексте встречалось немало мест, которые при буквальном переводе на русский язык можно было бы истолковать двусмысленно или не понять вообще. В таких случаях мы стремились переформулировать предложение так, чтобы смысл становился однозначным, где-то вставляя дополнительные поясняющие слова, где-то, наоборот, сокращая слишком громоздкие конструкции. В тех местах, где были вопросы, которые мы не могли решить самостоятельно и при помощи Яндекса, я задавал вопросы по электронной почте лично Диане Кристиан и получил подробные разъяснения. Хотя, при всем при этом, наш перевод отнюдь нельзя назвать вольным – он достаточно буквален как в плане соответствия конкретным предложениям оригинала конкретным предложениям перевода, так и в плане передачи литературного стиля автора.

2) Разъяснение непонятного и погружение в культуру. Различия между американской и русской культурами неизбежно отражаются и в языке, и далеко не каждому английскому слову легко подобрать соответствие даже просто потому, что в нашей реальности отсутствуют многие явления, общеизвестные в США. И если давать в переводе просто транскрипции слов, обозначающих такие явления, – консенсус-фасилитатор, Си-Эс-Эй-фарм, мультилистинговая служба, девелопер, земельный траст, свит-лодж и т.д. – без объяснения смысла всех этих терминов, то в тексте образовалось бы немало «черных дыр», из-за которых удобочитаемость книги в целом существенно ухудшилась бы. Поэтому для придания тексту максимальной прозрачности нам пришлось погрузиться в исследование самых разнообразных областей жизни – от устройства автономной канализации загородного дома до административного устройства США, от истории Соединенных Штатов до специфического сленга американских альтернативщиков, комьюнити-активистов и нью-эйджеров. Для прояснения неизвестных слов мы привлекали замечательный словарь ABBY Lingvo, всепроникающий Яндекс, Википедию и множество других веб-сайтов – как русских, так и англоязычных – и, в самых крайних случаях, писали письма с вопросами самой Диане, автору книги. Итогом этой работы стали полторы сотни подстрочных примечаний, которые, как нам хочется верить, успешно выполняют роль моста между культурами и позволят читателю существенно расширить свой кругозор. Подробнее о переводе некоторых особо значимых и сложных терминов я пишу ниже.

3) Небольшие сокращения специфически американских реалий. Мы довольно долго думали, переводить ли всю книгу или некоторые главы опустить. Дело в том, что ситуация с приобретением земли, юридическим оформлением и с финансированием экопоселений в России и США сильно отличается (в США – в «худшую» сторону), и если писать прикладное пособие для российских организаторов экопоселений, то многие рекомендации, рассчитанные на специфические (более жесткие) американские реалии, в наших условиях окажутся не только бесполезны, но и, пожалуй, даже вредны. Поэтому поначалу мы думали, что коль скоро наш текст носит прикладной характер, то нет смысла терять время на перевод рассуждений о том, какой вид корпорации больше подходит для регистрации общины как юридического

лица в плане налогообложения, или о том, где и как найти банковский кредит на приемлемых условиях (ибо без кредита цены на землю в США для многих групп оказываются неподъемными). Однако чем больше я читал все это и ужасался над теми кабальными условиями, в которых оказались наши американские собратья со всеми их ипотеками и частной собственностью на землю, тем больше я понимал, что промолчать об этом тоже язык не поворачивается. Ведь очень многие русские всерьез говорят о том, что хотят жить «как на Западе» и очень плохо представляют себе, что на самом деле это означает. Поэтому, в конечном счете, большую часть финансово-юридической проблематики я решил сохранить. Какая-то часть из написанного по этой теме действительно будет полезна российским экопоселенцам, а какая-то – просто позволит прочувствовать, «как живут на Западе» и увидеть, насколько благословенные условия для создания экопоселений имеются у нас, в России. В окончательном варианте текста мы полностью опустили только одну 16 главу и сделали несколько небольших сокращений в тексте других глав – т.е. убрали чисто технические моменты (какие статьи американских законов применять, как их обходить и т.п.). При этом все места сокращений мы обозначали знаком <...>, чтобы при необходимости можно было обратиться к оригиналу и отыскать пропущенное место. Так что можно и здесь считать перевод аутентичным. Было несколько моментов, которые вызвали особые трудности при переводе и заставили долго и мучительно выбирать между несколькими вариантами, ни один из которых не казался идеальным. О некоторых из них мне хочется здесь сказать, чтобы ответить на возможное недоумение со стороны тех читателей, кто посчитает выбранный вариант не самым лучшим.

1) *intentional community* – ключевое понятие всей книги, не имеющее аналога в русском языке. Буквально оно переводится как «целевое сообщество», «сообщество с намерением», «идейное сообщество» - все буквальные варианты на русском языке, на мой взгляд, звучат либо коряво, либо слишком экзотично и не рожают прямой ассоциации с «группой людей, выбравших жить вместе ради реализации общей идеи о правильном образе жизни и желаемом будущем». Наиболее близкими по смыслу из известных мне русских понятий, вызывающих в голове более-менее ясный образ, представляются «альтернативное сообщество» и «альтернативное поселение», и хотя эти словосочетания не являются точным переводом, они гораздо вернее передают картинку, идею, и поэтому мы решили оставить в тексте именно их. Иногда, когда это подходит по смыслу, мы переводили *intentional community* просто как «община».

2) *cohousing*. Двойная сложность этого понятия связана с тем, что оно само по себе не является оригинальным американским термином, а является калькой или переводом с датскоязычного оригинала, который, как мне передал Михаил Шестеро, изучавший англоязычную литературу по кохаузингу, буквально переводится на русский как «живое сообщество». Английское же слово *cohousing* буквально означает «совместное строительство», «совместное домохозяйство». Какой-либо русской традиции в переводе этого понятия также обнаружить не удалось – книги по кохаузингу на русский не переведены, в сети мы нашли один-единственный русскоязычный сайт на эту тему – да и тот составлен таким же волонтером без лингвистического опыта, как и мы.

Лавируя между попытками сохранить идентифицирующее обозначение конкретного идеологического течения, передать названием его смысл и сохранить благозвучность, мы, в конце концов, остановились на компромиссном варианте, и используем в тексте три (!) взаимозаменяемых термина – «кохаузинг», «живые жилищные сообщества» и «домовладельческие общины». (Точнее, когда речь идет о

движении в целом, мы пишем «кохаузинг», а когда о конкретных общинах – «живые жилищные сообщества» или «домовладельческие общины».) Какой из этих вариантов устоит и войдет в русскоязычный обиход, пусть решит история.

3) sustainable – решили переводить традиционно как «устойчивый» в тех местах, где имеются в виду сразу все аспекты этого понятия (экологический, экономический, социальный); в других же случаях, когда имеется в виду конкретно экологический аспект устойчивого развития, используем слово «экологичный» как более привычное русскому уху.

4) ecovillage – однозначно переводили как «экопоселение»: в современном российском обиходе это слово давно уже вытеснило кальку начала 90-х «экодережня».

5) shared group household - букв. «разделяемое (совместно используемое) группой домохозяйство». Для перевода этого термина, с учетом его истории и области применения, я ввел неологизм «квартирная община» и, в целом, считаю этот вариант удачным.

6) income-sharing community – букв. «община, делящая (поровну) доход». Для перевода использовали общеупотребительный русский аналог «коммуна», хотя это не совсем точно из-за того, что размыто значение самого по себе слова «коммуна» в русском языке. В американском английском используется два термина для обозначения коммун с различной степенью тесноты экономических связей: income-sharing community – коммуна, в которой общим является получаемый коллективом доход, но при этом каждый может иметь также и личное собственное имущество; assets-sharing community – коммуна, в которой обобществляются (складываются в общий котел) не только доходы, но и приобретенное ранее имущество всех участников, т.е. степень экономической близости и взаимозависимости гораздо сильнее. Поскольку в данной книге Диана Кристиан не останавливается подробно на различиях этих типов общин, а упоминает о них вскользь, мы решили не вводить никаких неологизмов и использовать в обоих случаях одно и то же слово.

7) vision statement – букв. «фраза, описывающая образ (общины)». Термин, который заставил нас особенно сильно ломать голову, потому что речь идет не о любом тексте, описывающем образ общины (тогда можно было бы использовать «формулировка образа»), а о специальном сокращенном и легко запоминаемом варианте такого описания. В итоге нашего с Оксаной мозгового штурма, моих последующих размышлений и обсуждения на переводческом форуме, мы не придумали ничего лучшего, чем «ключевая формула образа» и «краткая формула образа». Я не считаю эти варианты идеальными, однако времени на то, чтобы изобрести что-то более совершенное у нас уже не было. Будет здорово, если кто-нибудь из читателей этой книги предложит ясное и благозвучное русское соответствие на будущее.

8) composting toilet – с этим словом было, пожалуй, больше смеха, чем затруднений. Очень многие, русские, читающие англоязычные тексты об экопоселениях, бывают сильно заинтригованы таинственным явлением composting toilet, которое очень часто преподносится как некая революционная экотехнология, безусловное свидетельство экологической «продвинутости» живущей на земле общины. Каково же было наше удивление, когда мы нашли, наконец, в Википедии разъяснение этого слова – так называется обычный деревенский туалет с дыркой (ну, или с усовершенствованной до эргономичной сидушки дыркой) в полу, в котором накаканное добро присыпается

сверху опилками, чтобы сократить разведение мух. В России подобные «экотехнологии» можно встретить в любой деревне, а вот в США, как оказалось, обычный народ уже давно забыл, что это такое. Централизованная канализация и туалеты со смывом распространены настолько широко, что в некоторых штатах обычные деревенские туалеты считаются «противоречащими санитарным нормам» и попросту запрещены законом. И, собственно, именно в решимости нарушить эти законы и заключается, как выяснилось, революционность технологии. Вот до такого абсурда может прийти в своем развитии цивилизация.

Отдельно хочется сказать о переводе названий американских экопоселений и общин. Когда мы стали исследовать этот вопрос, то с удивлением обнаружили, что в русской переводческой традиции нет сколько-либо устоявшегося образца перевода имен собственных подобного рода (т.е. названий общин и сообществ), как, впрочем, и вообще географических названий. Отдельные географические имена переводятся на русский язык пословно, другие – транскрибируются, т.е. передаются максимально близко к оригинальному звучанию, независимо от смысла. К примеру, на карте США есть города Нью-Йорк и Новый Орлеан. В оригинале первая часть обоих названий звучит одинаково: New York и New Orleans. Но по необъяснимым причинам в названии одного города слово New переведено, а в названии другого – оставлено в транскрипции. Более того, даже одни и те же географические названия звучат по-разному на изданиях карты мира разных годов. Так я видел, что одни и те же острова на одной карте обозначались как Кабо-Верде (транскрипция португальского Cabo Verde – Зеленый Мыс), а на другой – как Острова Зеленого мыса.

Аналогичным образом, государство на Атлантическом побережье Африки известно и как Кот д’Ивуар (франц. Cote d’Ivoire – Берег Слоновой Кости), так и Берег Слоновой Кости (любопытно, что второе название используется обычно применительно к колониальному периоду истории страны, а первое – к современному, после достижения политической независимости, хотя написание названия на языке оригинала все это время было одно и то же). Аналогичным образом, мы не обнаружили единого подхода к переводу названий экопоселений и общин в русском переводе В.Шестакова книги Роберта Гилмана «Экодеревни и устойчивые сообщества» (текст легко найти в интернете): The Farm и Cristal Waters - переводятся пословно (Ферма, Кристальные Воды), однако многие другие (Soldiers Grove, Lost Valley etc) передаются транскрипцией, хотя их перевод ничуть не сложнее и ничуть не менее благозвучен – Солдатская Роща, Затерянная Долина. Вдоволь поломав голову над этим вопросом и перебрав различные варианты, мы в конце концов решили остановиться на следующем, комбинированном решении:

- 1) Если название общины уже встречается в переводных русскоязычных источниках (Ферма, Лост Вэлли) либо уже сложилась какая-то устная традиция произношения в известных нам экопоселенческих кругах (Этхэвен), то мы следуем этой традиции.
- 2) Если название вымышленное и используется в качестве иллюстрации, т.е. когда Диана пишет «...community that I’ll call...» (а таких примеров в книге много), мы переводим название на русский язык, стараясь передать его смысл (когда это нужно, видоизменяя его, чтобы сохранить игру слов, как в случае с Pueblo Encantada – Pueblo Nada: Край Мечты – Край Ничто).
- 3) Для остальных названий: если название может быть легко и благозвучно переведено на русский язык пословно, по смыслу (особенно, если оно было бы неблагозвучно в транскрипции, как Соуинг Сёкл), мы используем дословный перевод (Abundant Dawn, Morningstar Ranch, Sowing Circle – Щедрый Рассвет, Ранчо Утренняя Звезда, Круг Сеятелей).

4) Если дословный перевод невозможен из-за неясности происхождения слова или отсутствия точного аналога в русском языке, а равно если такой перевод был бы неблагозвучен, название поселения передается транскрипцией (Дансинг Рэббит, Мидоуданс, Зендик Артс). На русском языке мы даем названия общин и поселений без кавычек – как географические имена. А для того, чтобы, при возникновении интереса к конкретной общине, читатель смог найти ее в интернете по имени, мы при первом (в рамках каждой главы) упоминании каждой из них даем в скобках оригинальное название на английском: «Экопоселение Этхэвен (Earthaven Ecovillage)». Плюс к этому, полный список имен (на обоих языках) всех упомянутых в книге поселений дается в одном из приложений. В заключение этого пространного предисловия хочу ответить на вопрос, который мне уже несколько раз приходилось слышать от разных людей, связанных с экопоселениями и родовыми поместьями в России – считаю ли я зарубежный (и в частности американский) опыт создания общин применимым для нашей страны? Особенно к содружествам родовых поместий и подобным поселениям, которые нельзя назвать общинами в полном смысле этого слова? Я считаю, что главная задача – моя и книги – не в том, чтобы указать на «правильные» и «неправильные» образцы, а в том, чтобы помочь увидеть общую картину, показать как взаимосвязаны между собой разные явления, показать почему «А» почти всегда влечет за собой «В», а не «С», помочь увидеть, откуда растут ноги у тех конкретных явлений и проблем, которые мы уже сейчас по факту наблюдаем в наших поселениях. Да, безусловно, есть вещи, в которых американские и российские поселения различаются. Да, есть какие-то рекомендации (особенно сугубо прикладные – юридические или финансовые), которые могут оказаться неэффективными в российских условиях. Есть схемы и алгоритмы, которые будут работать в одной группе и потерпят провал в другой. Но есть некоторые закономерности поведения человека в группе, закономерности общения и отношений между людьми, которые остаются неизменными и для «нас», и для «них» просто потому что мы – люди, и люди все-таки родственных культур. И, что важнее всего, даже независимо от того, каковы «объективные законы», я знаю, что найдутся те, для кого именно эти знания, этот опыт, эти слова могут оказаться тем самым недостающим звеном, тем самым ответом на давний вопрос, тем самым вдохновением на новый решительный шаг, которое они узнают не на уровне логики, а на уровне какого-то «шестого чувства», иррационального переживания истинности. А окончательный ответ в любом случае даст практика: можно попробовать и вилкой, и молотком, и болгаркой, но если ничто другое не помогает, почему бы, в конце концов, и не почитать инструкцию?

Ольховой Дмитрий.
8 февраля 2012.

ПРЕДИСЛОВИЕ ДИАНЫ КРИСТИАН К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ.

Когда я писала мою книгу, я даже не мечтала о том, что русскоязычные люди однажды тоже смогут ее прочесть. И мне очень радостно, что это, наконец, стало возможным.

Изначально я писала для читателей из Соединенных Штатов. Я как-то не думала, что вещи, помогающие, или, наоборот, мешающие создать успешное альтернативное поселение, окажутся, в основном, одними и теми же по всему миру. Если бы я тогда знала это, я бы, наверно, включила в книгу множество примеров из жизни экопоселений и других стран. Похоже на то, что движение экопоселений – это международное явление, и началось оно параллельно в разных уголках планеты примерно в одно и то же время – в 1980-х – 1990-х годах. Хотя, наверно, очень сложно сказать, где кончается просто «альтернативная община» и начинается именно «экопоселение», поскольку никакая идея не возникает сразу в готовом виде, и все более-менее оформившиеся концепции всегда имеют свою предысторию. Поэтому можно сказать, что те сообщества, которые сегодня называют себя экопоселениями, возникли двумя разными путями. Те из них, что основаны уже с конца 1980-х и особенно после 1991, когда была написана книга Роберта Гилмана «Экопоселения и устойчивые сообщества», с самого начала называли себя «ecovillage» и обозначали в своих концептуальных документах как свою миссию создание такого общества, в котором люди смогут жить в гармонии с природой, не обедняя природными богатствами следующие поколения. Таковы Экопоселение в Итаке (EcoVillage at Ithaca) в сельской местности штата Нью-Йорк, основанное в 1992, и Экопоселение в Лос-Анджелесе (Los Angeles Eco-Village), организованное в 1993 прямо на территории города. Основатели обоих экопоселений были вдохновлены идеей исследовать и учить других знаниям о том, как возможно жить с большей экологической устойчивостью. Много проектов с этой же целью возникло в середине 1990-х годов, включая Этхэвен в Северной Каролине, где я живу, и Дансинг Рэббит в Миссури. Еще больше – в конце 1990-х и начале 2000-х. Среди них как общины в сельской местности, как Сандог (Sundog Ecovillage) в Монтане и Лаакеа (La'akea Ecovillage) на Гавайях; так и в небольших поселках, как Таунсенд (Townsend Ecovillage) в штате Вашингтон, и даже в больших городах, как Энрайт Ридж (Enright Ridge) в Цинцинатти, штат Огайо и Коламбия (Colombia Ecovillage) в Портланде, штат Орегон.

Все эти проекты – ответ на сегодняшние проблемы общества, плоды современных идей, и они практически не имеют общего с теми коммунами, что создавались движением хиппи 1960-х – 1970-х гг. Другое поколение, другие причины, другая идеология, другая стратегия и подход к организации. Если основатели коммун 60-х мечтали «вырваться из Системы», то нынешние экопоселенцы говорят о том, чтобы «создать альтернативную модель», способную повлиять на общество в целом в направлении большей экологической осознанности, духовности, разумности, устойчивости. Как следствие, экопоселения стараются быть максимально открытыми для окружающего мира, предлагают гостевые программы и туры, проводят обучающие семинары на самые разные темы от «приземленных» (натуральное строительство, экологический дизайн ландшафтов (пермакультура), органическое земледелие, экологичные технологии, альтернативная энергетика) до «социальных» и «духовных» (организация общины, совместное принятие решений, разрешение конфликтов, эмоциональное исцеление и т.д.).

Второй путь, приведший к появлению экопоселений – это эволюция более старых поселений и общин, основанных в 1960-е – 1970-е гг. как духовные, революционные, политически- или социально-альтернативные. Просуществовав несколько десятилетий, многие из них пришли к тем же идеям, которые мы сегодня обобщенно обозначаем как «устойчивое развитие» (Sustainability), и тоже стали называть себя экопоселениями. Таковы два известных просветительских центра – Сириус (Sirius) в штате Массачусетс и Лост Вэлли (Lost Valley) в штате Орегон, а также, не менее известные, сельская духовная община Ферма (The Farm) в Теннесси и сельская коммуна Дубы-Близнецы (Twin Oaks) в Вирджинии. Две последних – это крупнейшие из

сохранившихся до наших дней поселений, основанных хиппи, хотя теперь, спустя несколько поколений, сложно сказать, много ли общего сохранили их жители с теми хиппи, которыми были их деды в бурных шестидесятых.

Экопоселения – это всего лишь одна из разновидностей многообразных альтернативных поселений и общин, существующих сегодня в Северной Америке. Среди других можно назвать, например, живые жилищные сообщества (кохаузинг), множество неформальных «квартирных общин» в городах, а также разнообразные сельские сообщества, возникающие под девизом «назад, к Природе!» Что их всех объединяет? Люди, основывающие альтернативные поселения, стремятся изменить нашу культуру к лучшему, сделать мир более человечным. Это попытка следовать совету Бакминстера Фуллера: «Для того, чтобы изменить что-либо, сотвори новую работающую модель, которая сделает существующую модель устаревшей». И я рада, что сегодня в этом сотворении участвуют люди всего мира, в том числе и в русскоязычных странах.

Диана Лиф Кристиан, апрель 2012.

ПОСВЯЩЕНИЕ

Моему другу Элу Раше, без которого эта книга была бы невозможна. И моей матери Розетте Нэфф – за неизменную благожелательность, доверие и всевозможную поддержку.

ПРЕДИСЛОВИЕ ПЭТЧА АДАМСА.

Я основатель общины. Еще когда я поступал в медицинскую школу в 1967 году, я знал, что создам альтернативное сообщество для оказания людям дешевой медицинской помощи. Я знал, что оказание медицинской помощи в нашей стране находится в крайне неудовлетворительном состоянии, и, как яростный активист кибернетики и системного моделирования, я хотел создать рабочую модель, которая бы наглядно решала все проблемы в области здравоохранения. Я предполагал, что для того, чтобы оказание медицинской помощи было недорогим, медперсонал должен жить общиной на своей земле, и эта община должна иметь действующую ферму и множество других вспомогательных ресурсов. Я также знал, что та медицина, которую я намеревался практиковать, должна была включать в себя психологическую помощь пациентам, стимулировать их к более энергичному, устойчивому и независимому образу жизни. Размышляя о здоровье общин и человеческих обществ в той же степени, что и о здоровье отдельных людей и их семей, я перечитал множество как утопической, так и антиутопической литературы. Я был уверен, что хотел построить все это именно в форме альтернативного поселения, общины. В 1969 году я посетил Дубы-Близнецы (Twin Oaks), а также несколько других общин – все они только усилили мою жажду жить именно такой жизнью, которая, как я знал, будет благотворна как для самих врачей, так и для их пациентов. Я знал, что начну строить все это, как только закончу колледж в 1971 году, и уже тогда написал на восьми страницах свое первое описание образа и миссии будущей общины. Наивность этого документа сегодня вызывает у меня улыбку. Как всякий прилежный «умница», я пытался найти хоть какую-то литературу, которая помогла бы мне понять, каким образом можно воплотить в жизнь общину моей мечты. Но тщетно. Поэтому я немного потолковал с товарищами, и с горящими сердцами мы бросились на амбразуры. Я не знаю, сделали ли бы мы что-то по-другому, если бы тогда нам довелось заглянуть в эту столь умную и подробную книгу. Возможно, мы бы испугались, узнав о том, как много всего нам нужно сделать для того, чтобы из нашего проекта вышел какой-то толк. Наверно, перед началом дела мы имели меньше собраний, чем

любая община в истории. Мы также допустили все возможные ошибки. И, тем не менее, для меня мои 9 лет жизни в общине были чем-то необыкновенным. И на каком-то этапе этого удивительного и сложного процесса мы пришли к пониманию того, что если мы хотим продолжать воплощение нашей мечты о благотворительном госпитале дальше, мы должны предпринять большинство из тех шагов, о которых так обстоятельно рассказано в этой книге. Лишь немногие из членов нашей общины действительно хотели продолжить нашу целительскую социальную миссию.

Большинство просто остались жить вместе и прожили все эти 33 года как единая дружная семья, но уже не как идейное альтернативное поселение. К 1993 году те необыкновенные люди, что выбрали продолжить создание нашего общинного госпиталя, поняли, что для достижения нашей цели нам нужно делать все по-другому и приняли решение создать организационную структуру как раз по тому образцу, что описан в этой книге. Крайне мало общин смогли просуществовать долго без такого глубокого внимания к собственной организации, какое вы найдете здесь. Будете ли вы использовать всю эту мудрость или нет – решать вам. Но в любом случае усилия, потраченные на создание общины и жизнь в ней, не будут напрасными. Лично у меня нет ни разочарования, ни сожалений. Община сделала все в моей жизни легче и позволила мне иметь грандиозные мечты, которые были бы невозможны без нее. Навыки, которыми я овладел, как практические, так и человеческие, кажутся безграничными. Моя любовь к людям только усилилась и продолжает расти. Ничто в строительстве общины не давалось легко, но все это было интересно и даже весело. Это идеальная работа для политиков, которые хотели бы прожить на опыте собственные решения. Если человечество намерено выжить как вид, оно сможет сделать это лишь познав всю прелесть жизни сообща. Мы просто должны будем научиться быть ближе друг к другу.

Книга «Творим совместную жизнь» показывает, на что необходимо обратить внимание, создавая общины и экопоселения, и предлагает упражнения для развития общинного мышления. Делайте эти упражнения, даже если вы не совсем согласны с ними – считайте, что это ваши страхующие веревки. Конечно, никакая книга не сможет ответить вам на абсолютно все вопросы, и даже прочитав эту, вы все равно сможете допустить миллион ошибок. Я бы советовал сначала прочитать книгу, а потом посетить десяток существующих поселений, чтобы посмотреть, как у них это получилось, и задать свои вопросы. Когда-то я думал, что построить наш бесплатный общинный госпиталь на 40 мест займет четыре года. Но только сейчас, на 33-й* год наших стараний мы, наконец, заложили фундамент нашего поселения. Мы готовы действовать. За эти годы мы поняли, что нас воспитывает и растит не только результат, но уже сам по себе путь к общине, и я думаю, что со временем такое же открытие сделаете и вы.

Удачи!

** Здесь Пэтч Адамс имеет в виду, что в течение 33 лет основанная им организация «The Gesundheit! Institute» («Институт Здоровья», нем.), представлявшая собой, по сути, общину энтузиастов, предпринимала попытки найти землю и изыскать средства для ее покупки, собрать работоспособную команду и т.д. При этом участники группы вели активный прием пациентов и оказывали медицинскую помощь на льготных и благотворительных условиях, используя при этом разнообразные нетрадиционные средства исцеления, в частности смехотерапию, танцы и пр. И только к 2002 году, когда писалось предисловие к книге, наконец, был приобретен подходящий участок земли в западной части штата Вирджиния и начато строительство Обучающего Центра и Клиники. Информацию об этом проекте можно получить на сайте Института:*

<http://www.patchadams.org>. По мотивам истории Пэтча Адамса и его общины снят художественный фильм «Целитель Адамс». - прим. перев.

ВВЕДЕНИЕ.

«Я нашел землю!» - кричал в трубку Джек. Основоположник проекта небольшой общины в Колорадо Танцующая Земля (EarthDanceFarm), он искал подходящий для его воплощения участок земли уже много лет, еще до того, как стал

встречаться с кругом знакомых каждую неделю с намерением создать экопоселение. Он был настолько уверен, что это именно та самая земля, что, по его словам, выложил 10 000 долларов из своих сбережений за право выкупа участка в течение двух месяцев – время, за которое нам нужно было принять решение. Я присоединилась к группе всего за несколько недель до этого и тогда ещё ничего не знала об альтернативных поселениях и общинах. Тем не менее, когда я присутствовала на собраниях, то не могла отделаться от ощущения, что упускается что-то важное.

В конце концов, я спросила: «В чём цель вашего объединения? Какова концепция, ключевая идея общины?» Никто толком не смог ответить.

В ту субботу мы все поехали смотреть участок. И практически сразу же после этого группа распалась.

Когда дело дошло до покупки земли, никто не хотел брать на себя обязательства и вкладывать деньги. Если честно, то непонятно было, ради чего вкладываться. Ни общей цели или концепции, ни организационной структуры, ни бюджетной схемы, ни договорённостей у нас не было. На самом деле, мы вообще не принимали никаких решений в группе, а просто рассуждали о том, какая прекрасная жизнь в общине нас ждёт. Теперь, как бы настойчиво Джек ни пытался нас убедить заняться землёй сообща, желающих активно действовать не находилось. В итоге, он едва успел забрать свой задаток до окончания оговоренного срока.

УСПЕШНЫЕ ДЕСЯТЬ ПРОЦЕНТОВ

Позже я узнала, что история Танцующей Земли довольно типична. Большинство инициативных групп по созданию экопоселений и общин – вероятно, процентов девяносто – так никогда и не приступают к строительству, их планы никогда не осуществляются. Они не могут найти подходящую землю, им не хватает денег, или попросту группа вязнет в конфликтах. Зачастую люди просто не осознают, сколько времени, денег и организационных навыков им потребуется, чтобы вытащить проект на стадию реализации.

Меня же интересовали те десять процентов, которые действительно воплотили свои мечты и построили свои общины. Каким образом им это удалось? Ответ на этот вопрос я искала все эти годы – работая редактором журнала «Комьюнитис» (Communities), посещая десятки общин и групп, беседуя со многими их основателями. В конце концов, я увидела определённую закономерность.

В целом, создатели использовали одинаковый набор знаний и навыков, проходили одни и те же поэтапные процессы в создании самых разнообразных типов сообществ, от городских объединений для коллективного ведения коммунального хозяйства до сельских экопоселений.

Книга «Творим совместную жизнь» - это попытка осветить этот процесс, пользуясь сведениями, полученными от основателей наиболее передовых и успешных общин Северной Америки. Это описание того, что сделали они, и что сможете сделать вы для того, чтобы воплотить свою мечту о новом обществе.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СООБЩЕСТВА И ЭКОПОСЕЛЕНИЯ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Альтернативное поселение (устойчиво локализованное на «своей» территории альтернативное сообщество) – это группа людей, сознательно выбравших проживание под одной крышей или рядом друг с другом во имя совместной реализации общих ценностей,

целей и единого образа жизни. Семьи, совместно ведущие коммунальное хозяйство в городских живых жилищных сообществах (кохаузинг), студенты, проживающие в студенческих самоуправляющихся городках при университетах, а также группы сторонников устойчивого образа жизни, восстанавливающие деревни и фермерские подворья, – все это примеры альтернативных поселений и общин.

Людей в общине объединяет не только и не столько сама по себе совместная жизнь, сколько

Словосочетание «альтернативное сообщество» является достаточно близким, но все-таки не совсем точным переводом английского выражения «intentional community» (букв. «целевое, идейное сообщество», «сообщество с намерением»). Intentional community означает группу людей, выбравших жить вместе или рядом друг с другом ради реализации некоторой общей идеи. Термин же «альтернативное поселение» подразумевает определенную направленность этой идеи (т.е. ее противопоставление неким общепринятым стандартам). С этих позиций, часть «идейных сообществ», к примеру, христианские монастыри, формально подходят под определение intentional community, но не подходят под определение «альтернативного поселения». Однако ввиду того, что фактически круг сообществ, создаваемых в наши дни и обозначаемых термином «intentional community», почти полностью совпадает с кругом сообществ, которые можно охарактеризовать как «альтернативные», мы решили избежать в нашем переводе введения корявого неологизма «целевое/идейное сообщество» и использовать достаточно широко распространенный термин «альтернативное поселение». Вообще, слово «альтернативный» в рассматриваемом контексте довольно широко используется в русскоязычной литературе (см., например, И.В.Бестужев-Лада. Альтернативная цивилизация. М.:Алгоритм, 2003; <http://a9594478.mylivepage.ru/file/1741/4306>) и по смыслу означает «имеющий в своей основе идею (представление об обществе и его устройстве), отличную от общепринятой (в частности от общепринятой в Западной постиндустриальной (технократической) цивилизации)». Соответственно, понятие «альтернативное общество (поселение)» означает «общество (поселение), в основе организации и практики которого лежит идея, взгляд на мир, отличающиеся от общепринятых». Различие между «общество» и «поселение» в данном случае заключается в том, что «поселение» – это общество, устойчиво локализованное в пространстве на территории, которая ощущается его членами как «своя». – прим. перев.

Устойчивый (англ. sustainable) – способный сохраняться в здоровом виде в течение длительного времени. Англ. слово sustainable является отсылочным к концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие (sustainable development) – способ развития, при котором удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности (определение из доклада «Наше общее будущее» Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) 1987 г. Эта формулировка сейчас широко используется в качестве базовой во многих странах).

Эксперты Всемирного банка определили устойчивое развитие как процесс управления суммой активов, направленный на сохранение и расширение возможностей, имеющихся у людей. Активы в данном определении включают не только традиционно подсчитываемый физический капитал, но также природный и человеческий капитал. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост — или по крайней мере неуменьшение — во времени всех этих активов (а не только экономический рост!). Устойчивое развитие включает в себя три взаимосвязанных аспекта: экономический, социальный и экологический:

Экономическая составляющая: максимальный экономический доход в долгосрочной перспективе возможен только при сохранении капитала (источника дохода) – разнообразия ресурсов, средств производства, человеческого фактора. Это означает использование преимущественно возобновляемых ресурсов (ветер, солнечная энергия, органические материалы), производство экологически безвредной продукции, а также использование экологических (природо-, энерго-, и материалосберегающих) технологий на всех стадиях - добыча и переработка сырья, выпуск продукции, минимизация, переработка и уничтожение отходов.

Социальная составляющая ориентирована на человека и означает сохранение стабильности общественных и культурных систем, в том числе, сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Важным аспектом этого подхода является справедливое разделение благ. Желательно также сохранение культурного капитала и многообразия в глобальных масштабах, а также более полное использование практики устойчивого развития, имеющейся в недоминирующих культурах. Для достижения устойчивости развития, современному обществу придется создать более эффективную систему принятия решений, учитывающую исторический опыт и поощряющую плюрализм. Важно достижение не только внутри-, но и межпоколенной справедливости. Опираясь на расширение вариантов выбора человека как главную ценность, концепция устойчивого развития подразумевает, что человек должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение.

Экологическая составляющая: устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность экосистем, мотивы, по которым они сделали этот выбор. «Это группа людей, которые сознательно выбрали жить вместе ради общей цели и трудиться сообща для воплощения образа жизни, отражающего их общие ценности» - так определяет понятие «альтернативное сообщество» (intentional community)

Некоммерческое Партнерство в поддержку Альтернативных Сообществ (Fellowship for Intentional Community).

Есть нечто общее, что объединяет самые разные альтернативные сообщества, и это – их идеализм. Все они основаны на идее о более совершенной модели жизни, независимо от того, проживают ли единомышленники буквально под одной крышей или же просто соседствуют. Идеалы общины, как правило, рождаются из неудовлетворенности окружающей культурой, из возникающего у людей ощущения, что в ней отсутствует или не хватает чего-то очень важного.

Экопоселения – это альтернативные сообщества, стремящиеся создать более гуманный и экологически устойчивый образ жизни. Широко известно определение, данное Робертом и Дианой Гилман, согласно которому экопоселениями называются «полноценные (со всеми основными чертами жизнедеятельности) поселения малого масштаба, в которых человеческая деятельность безвредно интегрирована в природную среду таким образом, при котором поддерживается здоровое развитие человека, и который может успешно продолжаться неопределенно долгое время». Человеческий масштаб - такой, при котором все в общине знают друг друга и при этом каждый чувствует, что может влиять на направление развития поселения. Имеются практические свидетельства - как в современных промышленных странах, так и в других культурах, - что верхний предел такой группы составляет примерно 500 человек.

В очень сильных и изолированных поселениях он может быть и выше, вплоть до 1000 человек, в то время как в ситуациях, типичных для современных промышленных обществ, он обычно ниже, даже ниже 100.

Парламенты и законодательные органы во всем мире, к примеру, не превышают 500 человек. Было обнаружено, что предприятие, переваливая за черту 500, либо чрезвычайно бюрократизируется, либо распадается на фракции. Антропологи выявили, что устойчивые поселения и племена зачастую не превышают 500 человек. Датские живые жилищные сообщества (домовладельческие общины, кохаузинг), раздираемые всеми противоречиями современного общества, пришли к тому, что 30 домов (семей), или приблизительно 75 человек, составляют верхний предел для сохранения чувства дружного сообщества. Полноценное поселение со всеми чертами человеческой жизнедеятельности.

Все черты нормальной человеческой деятельности должны быть представлены в сбалансированной пропорции:

- проживание
- отдых
- общественная жизнь
- коммерция.

В отличие от этого, большинство современных поселений промышленного мира - городские, пригородные и сельские - разделены по функциям: одни районы пригодны для проживания, другие для покупок, третьи для производства и т.д. Эти районы превышают размеры, в которых люди чувствуют себя комфортно, даже в пределах одной функции. Концепция экопоселения заменяет большой масштаб и специализацию на интеграцию функций в разумных размерах, так что экопоселение становится слепком всего общества в миниатюре. Однако это вовсе не означает, что экопоселения станут полностью самодостаточны или изолированы от окружающих поселений. Лучше всего проиллюстрировать то, что мы ожидаем от экопоселений на примере трудоустройства. В идеальном случае количество рабочих мест в деревне будет соответствовать числу трудоспособного населения, но мы также допускаем, что некоторые жители будут работать за ее пределами, и, напротив, часть рабочих мест будет занята людьми, проживающими вовне. Кроме того, есть целый ряд специализированных услуг, которые, очевидно, не могут быть размещены в каждом экопоселении - такие как больницы, аэропорты и т.д. И все же, с разделением труда между поселениями, любой крупный общественный институт может быть успешно управляем группой и сетью поселений, как указывает успешный опыт кооперативов Мондрагон. Это имеет большое значение, так как ключевым понятием в нашем определении экопоселений и устойчивых сообществ является то, что они спланированы таким образом, чтобы полностью функционирующее общество могло в основном состоять из таких единиц.

Опыт Датских домовладельческих общин показывает, что для чувства разнообразия и "полноты" требуется по крайней мере 15 домов или 40 человек. В нашем отчете мы не будем слишком строгими с цифрами, но лишь очертим идеальный размер экопоселений как столь малый, что все жители знают друг друга, и столь большой, чтобы допустить достаточное разнообразие и населения, и видов деятельности.

Человеческая деятельность безвредно интегрирована в природную среду. Этот третий аспект привносит в экопоселение приставку "эко". Один из наиболее важных моментов данного принципа есть идеал равенства между человеком и остальными формами жизни, при котором человек не пытается доминировать над природой, а, скорее,

находит подобающее место в ней.

Другим важным принципом является цикличное использование материальных ресурсов вместо линейного подхода (вырыть, использовать один раз и выбросить навсегда), характерного для индустриального общества.

Любая община, желающая стать экопоселением, стремится к тому, чтобы ее население было не слишком большим – с тем, чтобы каждый поселенец знал всех своих соседей и мог влиять на принятие решений по общим вопросам. Она старается обеспечить всех своих участников жильём, работой, а также возможностями социального и духовного развития прямо на месте, без необходимости выезжать за ее пределы, создавая максимально самодостаточную среду. Как правило, экопоселение строит экологически приемлемое жильё, выращивает собственные продукты питания путем органического земледелия, перерабатывает отходы безвредным для среды образом и, по возможности, использует автономные источники энергии.

К примеру, Экопоселение Сириус (Sirius) (недалеко от Амхерста, штат Массачусетс) выращивает для себя большинство необходимых продуктов питания, частично генерирует собственную электроэнергию, а остальные расходы покрывает, предлагая гостевые туры в поселение и курсы по экологически устойчивому образу жизни. Экопоселение в Итаке (Ecovillage at Ithaca) (шт. Нью-Йорк) на 176 акрах вблизи города построило два из трёх запланированных экологически-ориентированных жилищных сообщества и успешно управляет собственной фермой, созданной для обеспечения общины и её соседей натуральными продуктами. Мы подробнее рассмотрим два развивающихся экологических посёлка в следующих главах: экопоселение Дансинг Рэббит (Dancing Rabbit, «Танцующий Кролик») (шт. Миссури) и экопоселение Этхэвен (Earthaven, «Земная Гавань»)

Всё больше и больше людей сегодня жаждут присутствия большей общинности в своей жизни, и, возможно, вы являетесь одним из них. Эти люди чувствуют растущую изолированность и отчуждённость в окружающем их мире и ищут чего-то более гармоничного. И, рано или поздно, это приводит к тому, что появляется желание создать общину там, где они находятся, или же приняться за поиски уже существующего альтернативного объединения людей, живущих сообща на своей земле. Это приводит экопоселения к использованию возобновимых источников энергии (солнечной, ветровой ит.д.) вместо ископаемых источников; к компостированию органических отходов, которые таким образом возвращаются земле, вместо того, чтобы забивать свалки и очистные сооружения; к вторичной переработке как можно большего количества стоков; к неупотреблению ядовитых и вредных веществ. Поддерживает здоровое развитие человека: Четвертый принцип признает, что экопоселения, в конце концов, являются человеческими общинами и без истинного здоровья их жителей вряд ли могут быть успешными. Что же такое "здоровое развитие человека"? Мы не будем здесь пытаться дать точный ответ на этот вопрос, достаточно лишь сказать, что в нашем представлении оно включает сбалансированное и целостное развитие всех аспектов человеческой жизни - физической, эмоциональной, умственной и духовной. Здоровое развитие требует выражения не только в жизни отдельных индивидуумов, но также в жизни всего поселения в целом. Данный принцип имеет свои следствия в экономике, управлении и во всех общественных отношениях. Может успешно продолжаться неопределенно долгое время: Последний принцип – принцип устойчивости - обязывает к определенной честности в концепции экопоселения. Без него было бы легко (или, по крайней мере, легче) в короткое время создать поселения людей разумных размеров, которые будут казаться гармонично вписанными в природу и иметь все

необходимые черты экопоселения, но на самом деле будут в скрытом виде проживать капитал, накопленный в других частях общества, или зависеть от антиэкологической деятельности в других частях общества; или же не будут включать какой-нибудь важный аспект жизни (такой, как детей и стариков). Эти "слепые пятна" встречаются во многих существующих альтернативных сообществах, и даже в большей степени, чем в индустриальном обществе в целом. Конечно же, мы все взаимозависимы, и поселение разумных размеров не может быть совершенно многоплановым (мы не строим воздушных замков); но принцип устойчивости требует истинной честности и неэксплуатации по отношению к другим частям современного мира, как человеческого, так и всего остального, а также по отношению к потомкам. - прим. перев.

ЖИВЫЕ ЖИЛИЩНЫЕ СООБЩЕСТВА, ИЛИ КОХАУЗИНГ

Одной из набирающей популярность в наши дни форм альтернативных сообществ являются живые жилищные сообщества, или домовладельческие общины (кохаузинг). Это небольшие по размеру объединения соседей (обычно от 10 до 40 хозяйств), которые совместно управляют принадлежащей им недвижимостью, а также часто сами являются проектировщиками и строителями своих зданий и сооружений (хотя в недавнее время всё чаще заметна кооперация со строителями извне). Участники такой общины имеют собственное жильё относительно скромных размеров, и, в то же время, сообщество владеет общим имуществом, в том числе просторным общественным зданием, где могут находиться кухня, столовая, зал для собраний, детская игровая площадка, прачечная, комнаты для гостей. Жители живого жилищного сообщества управляют общим имуществом и ведут общественные дела посредством собраний, где решения принимаются по принципу единогласия (консенсуса), а также, по желанию, практикуют совместные вечерние трапезы три-четыре раза в неделю.

«Сторонники кохаузинга верят, что в мире гораздо проще выжить, кооперируясь со своими соседями, – жизнь при этом становится более экономичной, приятной и интересной», – отмечает Чак Дюррет, один из двух архитекторов, которые в 1986 году познакомили Северную Америку с этим движением, изначально зародившемся в Дании. К 2002 году (на момент написания книги – прим. перев.) в Северной Америке успешно действовали 68 зарегистрированных живых жилищных сообществ; приблизительно ещё около двухсот находились на различных стадиях формирования. Заметный рост интереса к различным альтернативным сообществам, будь то экопоселения, кохаузинг или другие формы общины - это не просто чьи-то «благие пожелания». В 2002 году американская пресса положительно и неоднократно освещала эту тенденцию, подчёркивая увеличившуюся потребность людей в объединении, рассказывала об успехах конкретных поселений. Вопросы касались “New York Times”, “USA Today”, “The Boston Globe”, NBC’s “Dateline”, ABC’s “Good Morning America”, CNN, National Public Radio.

ПОЧЕМУ ИМЕННО СЕЙЧАС?

Я полагаю, что в настоящий момент мы переживаем некоторый общекультурный, и при этом глубоко личный феномен – будто бы что-то одновременно «щёлкнуло» в психике у многих тысяч людей. Осознав, что мы живём во всё более фрагментированном, поверхностном, коррумпированном и откровенно опасном обществе; устав от реальности, где присутствуют пистолеты в школьных дворах и мошенники на высоких должностях, мы тоскуем по другой жизни - более целостной, осмысленной, более доступной, той, в которой есть место теплу, доброте, единению и сотрудничеству. Отчасти причиной всему является наша неестественная разобщённость. Укоренившаяся в обществе в послевоенные годы тенденция к малым семьям и,

соответственно, односемейным жилищам, стремительному росту городов, профессиональной мобильности оторвала нас от той системы человеческих отношений, что питала людей в былые дни; мы позволили погрузить себя в комедийный мир наигранных телевизионных страстей вместо того, чтобы самим по-настоящему проживать отношения с живыми людьми в контексте более прямых и конкретных связей малой культуры.

Люди, интересующиеся альтернативными сообществами – это не какие-то экстремисты. Это обычные люди, возможно, ваши соседи. Некоторые из них дожили до 40-50, вырастили детей, построили карьеру, переезжали с места на место бесчисленное количество раз. Они устали от пустых деклараций и бесплодных проповедей Американской Мечты. Они хотят осесть на земле, пустить корни и жить в компании хороших друзей. Другие – молодёжь, недавние выпускники колледжей. Более чем хорошо осведомленные о бедственной экологической ситуации в стране, они полны отвращения к потребительскому образу жизни и говорят: «нет уж, спасибо» такому обществу. Все мы постепенно осознаём, что жизнь в общине является для нас благом буквально. Научные исследования показывают, что наше здоровье улучшается, если мы живём в кругу близких людей и поддерживаем с тесные связи с окружающим миром. «Из всего множества факторов, влияющих на наше здоровье, фактор межличностных отношений осознаётся в наше время как ключевой», - пишет врач-терапевт Блэр Войводич в журнале «Комьюнитис» (Communities). «Когда вы ощущаете постоянную связь с другими людьми, вы с большей вероятностью будете здоровее физически, чем живя в одиночестве». Это кажется особенно верным в случае с людьми старшего поколения – они дольше сохраняют здоровье, быстрее выздоравливают и дольше живут по сравнению со своими ровесниками, не живущими в общинах. Жизнь сообщества идёт на пользу и здоровью планеты. В то время как мы - ежедневно! - теряем 200 000 акров тропических «лёгких планеты», выплёвываем миллионы тонн токсических выбросов в атмосферу; в то время как 45 000 человек умирает ежедневно от голода, жить в простоте и сотрудничестве, совместно используя ресурсы, было бы единственно разумным выходом. «Небольшие, независимые, самодостаточные общины имеют достаточный потенциал, чтобы пройти через обычные циклы подъёмов и спадов нашей экономики и культуры, и даже большой шанс пережить крупные катастрофы, грозящие нам в связи с истощением нефтяных ресурсов», - пишет Том Хартман в своей книге «Последние часы древнего солнечного света».

Где, как не в общине, возможно выправить имущественные диспропорции, сообще владеть, пользоваться и управлять землей и средствами производства, выращивать здоровую пищу, делить трапезы, сотрудничать и принимать общие решения, и в целом - создавать культуру, которая будет заботливо растить наших детей и не оставит за бортом нас самих, когда мы состаримся? И кто, если не альтернативные поселения, сможет показать всему миру, что даже супермобильные и супериндустриальные американцы способны выбрать иной способ жизни?

ЧТО ВЫ УЗНАЕТЕ ИЗ ЭТОЙ КНИГИ

Для многих из нас становится очевидным, что жизнь в общине - это один из ключей к выживанию, а может, даже и процветанию, в нынешнее дезинтегрирующее время. Однако, как и члены упоминавшейся выше группы «Танцующая земля», немногие знают, с чего начинать.

В книге делается попытка помочь вашему экопоселению или альтернативному сообществу взять грамотный старт. Опыт основателей не одной дюжины успешных общин, возникших в период с начала 90-х годов, отобран и сконцентрирован на этих страницах в виде советов:

- как формировать группу,
- как создать образ поселения
- как составить концептуальные документы
- как наладить управление и совместно принимать решения
- как приходить к соглашению и чем руководствоваться при покупке земли и в финансовых вопросах
- как строить общение и быт
- как находить и отбирать людей для присоединения к вашей общине.

Это та информация, которую я искала с самого начала. Это просто описание того, что работает, а что – нет, необходимое для того, чтобы не изобретать велосипед и не наступать на грабли. Эта информация предназначена не только для людей, организующих общины и поселения – уже владеющих землёй или еще только собирающихся её искать. Ничуть не менее эти знания могут быть полезны и тем, кто подумывает однажды присоединиться к уже сформировавшейся группе или поселению – ибо и в этом случае очень полезно знать, где твердая почва, а где топкая трясина. Наконец, они пригодятся и тем, кто уже живет в общинах, потому что вы в любом случае выиграете, расширив свои горизонты и узнав, как в ситуациях, подобных вашей, поступали другие.

Учитывая, что создание сельской общины подразумевает необходимость учитывать большее количество факторов (например, нужно подумать о том, как члены общины будут зарабатывать на жизнь), я уделяю основное внимание именно сельским общинам. Однако почти все шаги, приёмы и навыки, описанные в главах книги, применимы также к городским/пригородным объединениям.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ТАК ЦЕННА ЭТА ИНФОРМАЦИЯ?

Многие общины, возникшие в 1970-е или 1980-е годы, в том числе крупные и весьма устойчивые, не владели и половиной изложенной здесь информации и, как может показаться, не нуждались в ней. Тем не менее, я настоятельно советую вам ознакомиться с описанными здесь шагами и освоить необходимые навыки. Почему? Во-первых, потому что создать экопоселение или иное альтернативное общество никогда не бывало легко - ни тогда, ни сейчас. Как собрать группу и прийти к согласию об общем образе поселения, как сообща принять справедливое решение, как коллективно вести денежные дела и управлять общей собственностью – все эти вопросы способны вызвать у людей настолько нешуточные страсти - вплоть до страха за физическое выживание, - что все здание общины может запросто рухнуть от их взрыва. И поэтому мне хотелось бы, чтобы у вас под рукой были все возможные спасательные средства.

Во-вторых, начиная с середины 1980-х, цены на землю и жильё стремительно растут по сравнению с возможностями доходов и заработков людей. При этом нормы земельного зонирования и строительные нормативы сейчас гораздо строже, чем были в прежние годы. Благодаря усиленному вниманию прессы к тематике насилия и экстремистских групповых практик, стереотип «сектантства» становится частью общественного сознания, что, соответственно, может спровоцировать опасения потенциальных соседей относительно вашей группы.

Молодые общины могут увязнуть в начале пути и по другим причинам. Не смогли договориться насчёт выбора места. Не хватает времени на исследования или на

обучение навыкам группового взаимодействия. Недостаточно средств. Не нашли нужную землю... Памятуя о тяжёлых уроках «успешных 10 процентов» (а также о «неудачливых 90 процентах»), сегодняшние основатели общин обязаны быть значительно более организованными, целеустремлёнными и оснащёнными, чем их предшественники.

ЭТО ЧТО, ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОЗДАТЬ ЕЩЕ ОДНУ «СИСТЕМУ»?

Листая эти страницы, вы увидите множество цифр и процентных соотношений – «деловую и финансовую информацию» – и вряд ли найдёте советы по поводу духовных принципов построения общины. Так что же, эта книга представляет собой лишь отображение той «системы», из которой возможно как раз вы пытаетесь уйти? Почему здесь нет упоминания о духовных вопросах? Я исхожу из предположения, что ваши собственные духовные импульсы и представления об общине уже достаточно созрели и оформились; что вы уже знаете, по какой причине вы хотите жить в экопоселении или основать своё собственное альтернативное сообщество. Отнеситесь к информации в этой книге так же, как и к любым советам в деловой и финансовой области – это набор инструментов, предназначенных помочь вашим личным уникальным импульсам духа обрести физическое воплощение. И, пусть я и не являюсь частью «той системы», я изучаю «систему», чтобы воспользоваться некоторыми из наиболее полезных её инструментов для создания альтернативы. Как гласит старинная индийская пословица, «чтобы вытащить шип, требуется другой шип». В наше время, так или иначе, требуются бюджетные схемы, бизнес-планы и элементарное понимание основ финансирования недвижимости, чтобы создать альтернативу обществу, где эти инструменты являются необходимыми. Можете воспринимать описания навыков и этапов в этой книге как лопату и удобрение, которые вам понадобятся, чтобы вырастить свою общину из проклюнувшегося семечка идеи до прекрасного цветущего организма.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ.

Большинство применяемых при создании общины шагов и навыков реализуется не последовательно, но параллельно. Поэтому, хотя информация в книге изложена поэтапно, шаг за шагом, некоторые задачи в процессе нужно совмещать. Например, вы должны создать юридическое лицо для совместного владения землёй до того, как сообща приобретёте имущество, однако многое зависит от того, какую землю вы ищете, а также как вы организуете своё долевое участие и распределение ответственности – всё вместе повлияет на выбор конкретной организационно-правовой формы. Я предлагаю для начала прочесть книгу быстро, чтобы получить общее представление, затем, во второй раз, медленно и внимательно, а затем обратиться к другим источникам для более детальной информации. Я также предложила бы прочесть книгу всей вашей группе, а не только тем, кто готов начинать и принимать на себя роль лидера. Чем большее количество участников будет информировано – и, надеюсь, освобождено от обычных заблуждений по поводу образования новых общин и экопоселений – тем сильнее и эффективнее вы будете как группа. Итак, начнём.

21 Акр равен примерно 0.4 Га.

ГЛАВА 1

УСПЕШНЫЕ 10%, И ПОЧЕМУ ОСТАЛЬНЫЕ ТЕРПЯТ НЕУДАЧУ

Серым ноябрьским вечером 1988-го года шестеро энтузиастов, мечтающих о создании экологической общины, погрузились в пикап и направились из Северной Калифорнии в Орегон. Изначально группа предполагала найти и получить в доверительное управление будущей общины несколько домов в районе залива Сан-

Франциско и участок земли в сельской местности – на расстоянии, позволяющем ежедневные поездки на работу. Но тут случайно они узнали об одном участке размером 87 акров, 21 с протекающим ручьем и 25 постройками, расположенном в сельской глубинке Орегона. Еще в 1970-е годы он попал в распоряжение Федеральной налоговой службы (IRS) за долги по налогам в размере 1,7 миллионов долларов.

Это бывшее владение одной из христианских общин включало в себя просторную столовую, кухню, 12 небольших летних домиков, два общежития, вмещающих до 125 человек, прачечную и садовые пристройки, большую мастерскую, комплекс под офис и учебные классы, а также частично завершённый четырёхквартирный коттедж. Если не принимать во внимание налоговую задолженность, это была просто мечта организатора общины – сельскохозяйственные земли со множеством уже готовых построек. А значит, нужно было отправляться и смотреть. Десятью часами позже они вылезли из тесной машины наружу, под холодный дождь и занялись изучением местности. «Картина поистине вгоняла в депрессию», - вспоминает Дайанн Броз. То, что когда-то было аккуратным и ухоженным газоном, ныне походило на непроходимые джунгли с травой по плечо. Бывший огород зарос чертополохом высотой футов восемь. На месте сорока пяти акров когда-то великолепного леса открывалось голое поле с пнями и зарослями ежевики: деревья были полностью вырублены членами общины и проданы для оплаты долгов. Пробираясь сквозь стены мокрой травы, друзья осмотрели некоторые из построек. Семь лет они простояли в запустении, и почти у всех были выбитые стёкла, прогнившие крыши и провисшие ступени. За скрипучими дверями помещений открывались холодные, заплесневевшие стены комнат, груды обломков и мусора. Внутри повсюду стоял тяжёлый запах гнили. Когда бывшие владельцы поняли, что налоговая служба всерьёз грозит им лишением прав на землю, они вынесли из зданий всё возможное: мебель, ковровые покрытия, сантехнику, печи, вешалки, вентиляционные и осветительные приборы. Они выкопали оросительные трубы для полива газона выкрутили все до единой лампочки. В поисках источников воды посетители лавировали между мусорными кучами, грудями разбитых стёкол и мертвых птиц, но напрасно – водопроводные трубы давно лопнули от морозов. Проблема была не только в плачевном состоянии имущества. Даже в таком виде оно оценивалось не меньше, чем в полмиллиона долларов. Кроме того, решением местных властей статус земли был возвращен из категории «для совместного проживания многих семей» в категорию «не более 5 семей». И, вполне возможно, что недвижимость по-прежнему была обременена огромным долгом Федеральной налоговой службе. Продрогшими, вымокшими и разочарованными покидали землю энтузиасты. Всем было очевидно, что план провалился. Всем, кроме двух участников, для которых тот день оказался судьбоносным. Дайанн Броз, бывший работник центра по организации конференций, разглядела великолепную землю с приветливыми лугами и группой величественных деревьев, которым удалось сохраниться, прекрасный потенциал для садового хозяйства, а также все необходимые постройки – идеальное место для общины и центра по проведению семинаров и конференций.

Кеннет Махаффи, предприниматель, занимающийся скупкой, реконструкцией и сдачей в аренду старых домов, увидел замечательный образец недвижимости, проблемную, но интересную возможность для вложения средств, а также идеальный ландшафт для поселения. Дайанн хорошо умела общаться с людьми, имела большой интерес и полезный опыт для создания общины. У Кеннета были знания специалиста в области недвижимости и финансов. Оба были людьми активными и предприимчивыми, привыкшими добиваться результата. В течение шести месяцев они оформили землю. Сегодня на этом месте находится Образовательный Центр Лост Вэлли (Lost Valley, «Затерянная Долина») - процветающая община с 29 жителями (22 взрослых и 7 детей), с ухоженными, отремонтированными постройками, налаженным огородным хозяйством, лесовосстановительным проектом и посадками дугласовой

пихты и широколиственных пород, а также энергично работающим, успешным конференц-центром.

ЛОСТ ВЭЛЛИ: БОЕВАЯ ИСТОРИЯ ОДНОЙ ГРУППЫ.

Первым серьезным испытанием для Дайанн и Кеннета было найти того, кто все-таки распоряжался земельным участком, и с кем можно было бы поговорить о цене. Был ли он по-прежнему в ведении Налоговой службы? Если с момента наложения ареста уже прошло семь лет, истек ли срок давности по налоговым требованиям? После множества хлопот и проволочек, Дайанн и Кеннет все-таки сумели сделать заявку на покупку участка через местную юридическую фирму, представлявшую неизвестного владельца, причем им было сказано, чтобы они ни в коем случае не обращались напрямую в Налоговую Службу. Несколько лет назад имущество оценивалось в 557 тысяч долларов, а перед тем, как там был вырублен лес, - в 750 тысяч. Сумма земельного налога за последние годы оказалась равной 50 тысячам, но Дайанн и Кеннет полагали, что ее можно будет уменьшить. За прошедшее время много кто интересовался покупкой участка, и один из потенциальных покупателей предложил за него несколько месяцев назад 250 тысяч долларов, однако теперь он уже не был уверен, что сможет заплатить эту сумму. Оценив навскидку шансы на успех, возможные хвосты с налогами, вероятные проблемы с изменением категории землепользования и плачевное состояние имущества, Кеннет рискнул и сделал заявку о готовности купить участок за 80 000. В течение следующих трех месяцев от представителей собственника не было никаких вестей. Письма и запросы уходили в никуда, и то там, то здесь Дайанн и Кеннет получали противоречивые сведения о том, кто же все-таки в действительности контролирует землю. В конце концов, они решили обратиться напрямую в Налоговую службу, и там, в итоге, выяснили, что по документам новым собственником имущества является юридическая фирма из Сиэтла, которая отсудила его у Налоговой службы от лица прежних владельцев. Друзья позвонили в эту фирму и услышали в ответ, что те ничего не знают об их заявке. Через день, впрочем, из фирмы перезвонили и сказали: «Если вы увеличите сумму до 90 000 долларов, мы оформим сделку за три недели». Вместе с расходами на услуги юристов и на оформление, участок обходился в сумму около 100 000 долларов. Кеннет собрал деньги при помощи друзей, оформив трёхмесячные займы под 8-10 процентов. В своем предложении о покупке он поставил условие, чтобы налоговый долг в 1,7 миллиона, оставшийся с предыдущего собственника, был аннулирован. 7-летний срок с момента ареста имущества прошел, и Налоговая служба должна была решить, продолжать ли взыскание долга в судебном порядке или же списать его. К счастью, было решено списать.

Кеннет и Дайанн учредили некоммерческую образовательную организацию «Лост Вэлли Центр» со льготным налоговым статусом по статье 501(с)323. В апреле 1989 были оформлены права на участок. Хотя юридически собственником стал Кеннет, вновь учрежденная организация гордо вступила во владение 87 акров поросшей бурьяном и чертополохом земли и двух дюжин полуразрушенных зданий. Хотя на недвижимости по-прежнему висел 50-тысячный долг по земельному налогу, и не был ясен вопрос с категорией земельного зонирования, друзья удачно получили землю, которая, при других обстоятельствах, обошлась бы в полмиллиона. Через несколько месяцев Кеннет заложил одно из принадлежащих ему зданий и выплатил свои трехмесячные займы. После этого он одолжил новорожденному образовательному центру 100 тысяч долларов для ремонта и реставрации имущества. Как и многие другие основатели общин, Кеннет и Дайанн столкнулись с проблемой земельного зонирования. У предыдущих хозяев участка было разрешение на плотное (многосемейное) заселение, однако окружной департамент землеустройства и

градостроительства решил, что это разрешение утратило силу из-за слишком большого разрыва во времени между деятельностью предыдущего и нынешнего землепользователя. Это означало, что земля возвращалась под обычные окружные нормы, согласно которым на участке может проживать не более 5 семей (не более 5 неродственных совершеннолетних граждан), несмотря на то, что это были 87 акров с 25 постройками. И хотя Лост Вэлли, в конце концов, удалось вернуть прежнее разрешение на многосемейное заселение, покупка земли без учета категории зонирования была, надо сказать, весьма рискованным предприятием. Вообще же, тем, кто желает войти в число «успешных десяти процентов», желательно разрешить вопросы зонирования до покупки земли. Двумя месяцами позже, в июне, Дайанн, Кеннет и еще пятеро добровольцев, пожелавших стать пионерами новой общины, переехали на землю, чтобы с энтузиазмом взяться за дело. В первый же месяц они выгребли из всех зданий кучи мусора, отремонтировали водопровод, привели в порядок территорию и засадили четверть акра огородными культурами. К августу они открыли деревообрабатывающую мастерскую и деловые офисы организации Лост Вэлли Центр, отремонтировали жилые постройки, четырёхквартирный коттедж, столовую и пять учебных классов. Следуя совету быть как можно более активными и открытыми в плане информирования окружающих о своих намерениях и будущей деятельности, они выпустили брошюру о своем центре для отдыха и конференций и расклеили свои визитки у местных магазинов и на досках объявлений. Они искали поводы, чтобы познакомиться и пообщаться с местными жителями, приходили на местные вечеринки и волейбольные матчи, а также радушно зазывали соседей к себе в гости на дни открытых дверей. В сентябре к ним присоединились ещё несколько пионеров-поселенцев, вместе с которыми они обновили несколько домиков, открыли свое кафе, обеспечили спальные комнаты матрасами, одеялами и бельём, а также закупили недорогую подержанную мебель для всех помещений. В октябре они провели свою первую конференцию. Следующей задачей было обосновать местным властям, почему долг по земельному налогу в 50 тысяч долларов должен быть сокращен. Основатели Лост Вэлли обратили внимание на то, что, в соответствии с окружным законодательством, поскольку и они, и предыдущие хозяева являются некоммерческими организациями со льготным налогообложением по статье 501(с), они не должны нести ответственность за промежуток времени между роспуском предыдущей общины и покупкой земли их группой. Администрация округа согласилась, и в январе 1990 года налоговый долг был сокращён до 10 тысяч. Власти округа также великодушно решили, что деятельность Лост Вэлли подпадает под налоговые льготы по их собственному законодательству и поэтому Центр освобождается от уплаты земельного налога и налогов на имущество на все время, пока он осуществляет соответствующую общественно-полезную деятельность.

Насколько можно судить, в американской практике довольно часты случаи, когда некоммерческая организация не является формальным собственником своей недвижимости и берет ее в аренду у другого лица. Это связано с требованием закона о том, чтобы правление некоммерческой организации с льготным налогообложением не было «имущественно заинтересовано» и не извлекало прибыли из ее работы (в противном случае, т.е. если организация будет получать имущественную выгоду, она может лишиться налоговых льгот). Подробнее об этом рассказывается в главах 15-16. – прим. перев. У читателя может возникнуть вопрос: каким образом вышло так, что христианская община – предыдущий собственник земли, будучи некоммерческой организацией со льготным налогообложением, умудрилась «заработать» налоговый долг в 1,7 миллиона долларов, втрое больше стоимости их земли. Вот что пишет об этом Диана Кристиан:

Христианский Молодежный Центр Возрождения Шайло (Shiloh Youth Revival Center), которому принадлежал участок, доставшийся потом Лост Вэлли, обратился в Налоговую службу за получением льготного статуса. При этом в заявлении они указали свои цели и характер деятельности, которой намеревались заниматься. Однако впоследствии, получив льготное налогообложение, Центр нарушил свои обязательства, начав заниматься деятельностью, противоречащей его юридическому статусу. Он начал брать заказы на лесорубочные работы и при этом конкурировать с другими местными лесопромышленными. В течение четырёх первых месяцев 1990-го поселенцы Лост Вэлли и их добровольные помощники занимались разбивкой садов и приступили к проекту восстановления леса, посадив 1000 деревьев в своём питомнике, а также 800 саженцев дугласовой пихты и других деревьев на месте вырубки. Вместе с федеральными агентствами они участвовали в развитии программы по восстановлению водосборов, разработали программы туров «По древним лесам» (Ancient Forest Tour programs), начали исследовательскую работу в области сельского хозяйства и несколько образовательных проектов. Они провели первые практические курсы по пермакультуре и запустили двухмесячный образовательный курс по экологии. Они продолжали ремонтные работы – чистили и заменяли ковры, устанавливали противопожарную систему, обновили ещё один домик. Они переделали небольшие постройки в хозяйственные помещения и молодёжную гостиницу, и теперь уже могли принимать гостей на более длительный постой. Так начинался путь общины Лост Вэлли.

СЕКРЕТ УСПЕХА И ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ

С начала 1990-х я всерьёз начала интересоваться вопросом о том, что же приводит формирующееся экопоселение или общину к успеху. Работая издателем вестника о создающихся альтернативных сообществах, а позже редактором журнала «Комьюнитис» (Communities), я брала интервью у десятков людей, вовлечённых в процесс формирования общин и проектов экопоселений, а также у основателей уже действующих общин. Мне хотелось знать, что работает, а что – нет, и как действовать, чтобы заново не изобретать велосипед.

Я пришла к выводу, что, вне зависимости от степени энтузиазма и грандиозности планов основателей, в жизнь воплощается не более одного из десяти проектов новых поселений. Остальные девяносто процентов кончают ничем. Иногда это происходит из-за того, что не хватает денег или не удастся найти подходящую землю, но в большинстве случаев по причине конфликтов. Обычно – конфликтов, сопровождаемых разочарованием в идее. А иногда – не только разочарованием, но и судебными тяжбами.

Что же происходит не так? Казалось бы, люди начинали создавать жизнь на основе идеалов дружбы, доброй воли, сотрудничества, честности в принятии решений. Чего же они не учли?

ПРИЛОЖЕНИЕ

(Поскольку экопоселения являются одной из форм альтернативных сообществ, в дальнейшем я буду использовать термин «альтернативное сообщество» или «община» по отношению и к экопоселениям, наравне с другими формами сообществ). компаниями, систематически выигрывая аукционы за счет предложения сделать работу за самую низкую оплату. И лесорубы в других компаниях оказывались без заказов. Причина, по которой Центр Шайло мог позволить себе предлагать самую

низкую цену, была проста: во-первых, община очень мало платила (если платила вообще) своим воспитанникам, а во-вторых, она не платила подоходного налога.

Согласно американскому законодательству, освобожденная от налогов некоммерческая организация не вправе использовать свой льготный статус для конкуренции с другими, коммерческими организациями. Подобная деятельность является основанием для лишения организации этого статуса, что и произошло. Когда местные лесопромышленные компании заявили о деятельности Центра в Налоговую службу, та не только аннулировала решение о присуждении им льготного статуса, но и потребовала выплатить налоги за весь истекший период (т.е. за много лет), что и вылилось в кругленькую сумму в 1 700 000 долларов. После этого община пыталась нанять юристов для того, чтобы оспорить это решение, и спилила весь свой лес для оплаты их услуг, однако это не помогло.

Организация обанкротилась, и ее имущество досталось

Налоговой службе и юристам. – прим. перев.

УСПЕШНЫЕ ДЕСЯТЬ ПРОЦЕНТОВ

История Лост Вэлли иллюстрирует главные этапы формирования новой общины или экопоселения

- создание инициативной группы людей с конкретным образом и целью поселения
- выбор соответствующей юридической структуры
- поиск и приобретение земли
- изыскание способа финансирования
- переезд и обустройство (реконструкция старой недвижимости или освоение чистого поля).
- формирование внутриобщинной экономики и, при необходимости, рефинансирование и выплата первоначальных займов.

Каждой из описанных в этой книге общин предстояло совершить подобные шаги и примерно в том же порядке. Большинство из семи основателей общины Круг Сеятелей (Sowing Circle), создавшей Оксидентальский Центр Экологии и Искусства (Occidental Arts and Ecology Center) на севере Калифорнии уже являлись хорошими друзьями и соседями, когда в 1995 году они учредили товарищество (позже реорганизованное в общество с ограниченной ответственностью) для совместной покупки земли и некоммерческую корпорацию по 501(c)3 – для управления создаваемым ими образовательным центром. После тщательно изучения рынка недвижимости они нашли 80-акровый участок, с уже готовыми жилыми и общественными постройками, стоимостью в миллион долларов. Они купили его в рассрочку за 850 тысяч долларов, сложив собственные сбережения, взяв займы у своих родственников, друзей, коллег и оформив ипотечный кредит. В течение восьми месяцев они заселились, сделали необходимый ремонт, открыли свой центр по проведению конференций, а через пять лет расплатились с большей частью кредитов, так что у них остался лишь один частный заем. В 1998 году десятки веб-пользователей со всей страны отозвались на распространенный в интернете призыв об организации коммуны в сельской глубинке Новой Англии. После года обсуждения всех деталей проекта путем переписки по электронной почте и личных встреч инициативная группа будущего поселения Мидоуданс (Meadowdance) подобрала идеально отвечающей их требованиям загородный участок в штате Вермонт – 165 акров земли за 250 тысяч долларов. Шестеро членов группы, готовых к реализации проекта, зарегистрировали товарищество с ограниченной ответственностью и с помощью займов собрали большую часть необходимой суммы. Они потратили год на то, чтобы добиться, от округа разрешения на

строительство своего большого multifunctional общественного здания, однако, истратив 20000 долларов на бумаги и экспертизы, так его не получили. Тогда они купили дом в небольшом городке того же штата и начали здесь свой совместный бизнес по тестированию программного обеспечения, а также издательскую и типографскую деятельность. В 2002 году, после того как дела пошли на лад, они возобновили поиски земли в сельской местности. Каждый из приведённых примеров относится к тем самым «десяти процентам» успешно формирующихся общин. Мы расскажем о них подробнее в следующих главах. Но что же происходит с остальными девяноста процентами – теми, что распадаются в начале пути?

ПОЧЕМУ 90 ПРОЦЕНТОВ ТЕРПЯТ НЕУДАЧУ

В начале 90-х годов одна женщина, назовём её Шэрон, решила основать духовную общину, которую я назову здесь «Свет благодати», и купила для этого землю. Поначалу всё выглядело многообещающе. Шэрон необыкновенно быстро получила утверждение плана на групповую застройку участка. Она регулярно встречалась с группой друзей и единомышленников, желающих вступить в будущую общину. Однако по истечении 18 месяцев первоначальная группа, а за ней и вторая, распадается с обидами и разочарованиями. Шэрон отчаянно борется с нехваткой средств, проблемами освоения территории и межличностными разногласиями в коллективе. Спустя два года она призналась, что она прекратила попытки создать поселение и охладела к самой идее общины в принципе – настолько, что ей даже противно слышать это слово.

О чём же эта основательница не задумалась заранее?

- О том, сколько денег понадобится потратить на освоение земли и создание инфраструктуры, прежде чем она сможет передать права на индивидуальные участки каждому вступающему члену. У Шэрон не было предварительной бюджетной сметы, и она понятия не имела, в какую сумму ей обернётся выполнение всех градостроительных норм и требований к составлению генерального плана, дорогам, коммунальной инфраструктуре и т.д.
- О том, сколько будет в конечном итоге стоить индивидуальный участок, и о том, что она не должна поощрять напрасные надежды у тех, кто никогда не сможет себе позволить его выкупить. Шэрон знала, что некоторые люди в группе будут не в состоянии оплатить свою долю, но продолжала полагаться на «авось», думая, что все «как-нибудь разрешится само собой».
- О том, чтобы защитить всё частное финансирование с помощью адекватной финансово-юридической документации. Шэрон считала, что для того, чтобы привлечь людей к финансовому участию в ее проекте, достаточно красивого описания ее духовного образа будущей общины.
коммуна (commune, income-sharing community) – община, в которой все или большая часть имущества является общим, участники работают сообща и как правило поровну делят заработанный доход. –
Ей и в голову не пришло составить бизнес-план, финансовую смету, или иным способом показать потенциальным инвесторам, когда и каким образом они смогли бы вернуть вложенные деньги.
- О том, что с самого начала ей стоило бы донести до каждого, что она является не только носителем образа общины, но и выполняет функции землеустроителя. Шэрон никогда не думала о себе как о «землеустроителе» и не использовала этого слова, несмотря на факт, что именно она финансировала проект и несла ответственность за освоение земли.
- О том, что ей следовало бы сказать людям о своём намерении полностью возместить

личные расходы по покупке земли и созданию инфраструктуры, а также получить прибыль, компенсирующую вложенные ею силы, время и предпринимательский риск. Шэрон не мыслила такими понятиями как «предпринимательский риск», хотя рисковала фактически. Когда участники как первой, так и второй группы формирующейся общины, в конце концов, подняли проблему финансирования и начали задавать прямые вопросы, это ее обидело. Но члены группы были обижены не меньше, узнав, что Шэрон собиралась получить прибыль. Можно долго обсуждать все «за» и «против» идеи зарабатывания на земле общины, но суть в том, что Шэрон изначально не объяснила людям, каковы её намерения.

- О том, что опять-таки с самого начала необходимо было объяснить всем, что как ответственный землеустроитель (застройщик) она будет самостоятельно принимать все решения по вопросам землеустройства. И снова можно спорить, хорошо или плохо, когда один человек принимает решения и берет ответственность за весь финансовый риск при создании поселения – но Шэрон стоило прояснить этот вопрос.
- О том, что необходимы четкие критерии и процедуры для определения того, кто является членом группы, а кто – нет, и по каким вопросам решения принимает группа, а по каким – Шэрон самостоятельно.
- О том, что консенсус (единогласие) является неподходящим методом принятия решений для группы, у которой нет единого общего образа и общей цели, в которой, к тому же, один является землевладельцем, а остальные не рискуют финансово; где нет чёткого разграничения между участниками, имеющими право решающего голоса при принятии общих решений, и теми, кто просто присутствует на собраниях. Фактически, группа вообще практиковала не консенсус, а, скорее, некое достаточно туманное представление о нем.

«СТРУКТУРНЫЙ КОНФЛИКТ» И ШЕСТЬ СПОСОБОВ ЕГО ПРЕДОТВРАТИТЬ

После многочисленных встреч с такими основателями, как Шэрон, и выслушивания историй о распадах общин, людских разочарованиях, иногда даже последующих судебных тяжбах, я начала улавливать определённую закономерность. Создавалось впечатление, что причина краха большинства молодых общин скрывалась в том, что я назвала «структурным» конфликтом – ситуации, возникающей, когда основатели с самого начала недостаточно ясно и подробно расставляют все по своим местам или не принимают определенных ключевых решений, что порождает одно или несколько упущений, «пробелов» в организационной структуре будущей общины. Эти «встроенные в систему» проблемные ситуации функционируют наподобие мины замедленного действия. В ходе недель, месяцев и даже лет процесса формирования общины в группе назревает фундаментальный конфликт, которого, по сути, можно было бы

избежать, заранее продумав определённые вопросы. Естественно, эта нарастающая неопределенность в отношениях провоцирует и львиную долю межличностных осложнений, что ещё более усугубляет первичный структурный конфликт. В то время как межличностный конфликт – явление нормальное и ожидаемое, конфликт структурный, я уверена, можно было бы предотвратить или, по крайней мере, в значительной мере ослабить, если бы основатели с самого начала обращали внимание на шесть ключевых моментов. Каждый из них, будучи обойден вниманием на ранних стадиях формирования общины, может превратиться в «мину замедленного действия».

1. Сформулируйте ясный образ (видение, концепцию) вашей общины и опишите его в соответствующем концептуальном документе. Вероятно, нет более

разрушительного источника структурного конфликта в общине, чем различие представлений у разных участников о том, для чего они вообще собрались вместе. Это приводит к бесконечным спорам по, казалось бы, бытовым вопросам – сколько денег потратить на конкретное дело или сколько времени посвящать какой-либо общей задаче. В действительности за всем этим лежат фундаментальные (и, возможно, неосознаваемые) различия в представлении о том, для чего в принципе создается община. Необходимо, чтобы все участники с самого начала говорили на одном языке, понимали и разделяли общую идею и знали, что все те, кто находятся рядом с ними, тоже пришли сюда ради нее. Этот общий образ следует тщательно обсудить, согласовать во всех деталях и зафиксировать на бумаге ещё на предварительном этапе. (См. Главу 4.)

2. Выберите честный, адекватный для вашей группы, и подразумевающий совместное участие метод принятия решений. В случае выбора единогласного способа принятия решений (консенсуса), научитесь им пользоваться. Если только вы не собираетесь создавать духовную, религиозную или терапевтическую общину, где решения принимает духовный лидер, с которым все заранее согласны, то ваша группа будет чувствительна к любому неравномерному распределению власти. Возмущение по поводу вопросов власти может стать мощнейшим источником конфликтов внутри группы.

Принятие решений является наиболее очевидным проявлением власти, и, чем больше людей в него вовлечено, тем меньше вероятность возникновения конфликтов данного рода. Это означает, что каждый участник имеет право голоса при принятии решений, которые влияют на его жизнь в общине, и метод принятия общих решений является честным и справедливым. То, как действует ваша процедура принятия решений, должно быть абсолютно понятно каждому в вашей группе. Одной из причин конфликтов в общинах является, в частности, применение единогласного метода принятия решений при недостаточном понимании его сути. То, что во многих группах выдаётся за консенсус, попросту им не является. Это скорее «псевдо-консенсус» - изматывающий, высасывающий энергию и энтузиазм процесс, порождающий раздражение и неприязнь, в том числе и к самой идее единогласия. Поэтому, если ваша группа планирует использовать данный метод, в первую очередь ему стоит обучиться, - этим вы в значительной степени предотвращаете структурный конфликт. (См. Главу 6.)

3. Достигните четких договоренностей по всем важным вопросам – и запишите их. (Это включает выбор соответствующей организационно-правовой формы юридического лица для совместного владения землёй.) Люди помнят слова и факты по-разному. Поэтому все ваши договорённости – от самых бытовых до самых значимых юридически и финансово – однозначно стоит записывать. Тогда, если вы потом вдруг по-разному будете помнить об одном и том же, всегда можно поднять бумаги и посмотреть. В обратном случае вы приходите к варианту «мы правы, а вы, ребята, нет (и, может, даже вы хотите нас обмануть)» - а это путь, способный разрушить любое сообщество быстрее, чем вы успеете произнести «Свяжемся через адвоката». (См. Главу 7.)

4. Освойте навыки коммуникации и группового взаимодействия. Сделайте приоритетом прямое и открытое общение и разрешение конфликтов. Уметь обсуждать друг с другом даже самые болезненные темы и предметы и при этом не терять контакта, оставаться друзьями – вот что такое в моем понимании хорошие коммуникативные навыки. Сюда также относится и умение поддерживать взаимную ответственность за соблюдение общих соглашений. Я считаю, что изначальное пренебрежение навыками общения и группового взаимодействия, как и методами разрешения конфликтов,

равносильно закладыванию основы для структурного конфликта в будущем. Своевременное внимание к этим вопросам позволит вам контролировать ситуацию позже, при её обострении. Это равносильно своевременному изучению техники пожарной безопасности. (См. Главы 17-18.)

5. В выборе партнёров по созданию общины, а также новых её участников, отдавайте предпочтение эмоционально зрелым людям. Более чем серьёзный источник тяжелейших конфликтов – это позволить войти в вашу инициативную группу, или, позднее, в общину, человеку, чьи идеалы и ценности не согласуются с вашими. Или же человеку, чьи эмоциональные переживания, - всплывающие неделями и месяцами спустя в виде деструктивного отношения или поведения, - могут съедать множество часов общих собраний и высасывать из вашей группы энергию и энтузиазм. Хорошо продуманный процесс подбора и интеграции новых людей в состав группы и, одновременно, отсеив тех, кто не созвучен с вашими ценностями, общим образом или представлениями о нормах поведения, поможет вам на годы вперёд избавиться от постоянных стрессов и повторяющихся изнурительных конфликтов. (См. Главу 18.)

6. Научитесь думать и головой, и сердцем. Формирование общины похоже на попытку одновременно открыть новое дело и заключить брачный союз – что может быть серьезнее? Как при закладывании успешного бизнеса, здесь понадобятся навыки планирования и финансового расчёта; как и в супружеских отношениях - способность к доверию, честность, доброжелательность, умение ладить. И создатели успешных поселений, похоже, осознавали это. Те же, кто погрязал в проблемах, обычно бросались действовать, не думая. Руководствуясь самыми лучшими побуждениями, они, подобно Шэрон, и не догадывались о том, что чего-то не знали. Итак, шестой способ уменьшения опасности структурного конфликта состоит в том, чтобы потратить время на изучение всего, что вам потребуется знать. Создатели общин должны развивать в себе и знание сердца, и работу головой. Это значит учиться принимать справедливые решения вместе со всей группой, говорить искренне и от души, не прятаться от возникающих конфликтов и конструктивно их разрешать, сотрудничать и достигать честной договорённости. Это значит учиться составлять бюджеты, расписания и стратегические планы; выбирать подходящую юридическую форму для совместного владения землёй, ведения общего бизнеса или образовательной деятельности. Это значит, если требуется, изучать рынок недвижимости в желаемой местности и местные нормы зонирования и землепользования. Это значит учиться, как разумно распоряжаться внутренними финансовыми средствами общины; если понадобится, – как добиться займа на приемлемых условиях. Это значит постигать основы планировки местности и застройки. Это значит проделывать всё вышеописанное с чувством сопричастности и совместного приключения. Погружение в поиски земельного участка или попытки сбора денег без первоначального понимания, насколько все эти области взаимосвязаны, равносильно сознательному привлечению неприятностей. Создатели общин обычно стремятся быть специалистами, тогда как на самом деле они должны быть универсалами. Я видела, как основатели, полные духовных идеалов и захватывающих идей, терпели крах, потому что понятия не имели, как проводить земельный поиск или как получить заём в банке. Я видела организаторов, прекрасно соображающих в технических моментах, и с деловой хваткой – людей, способных искусно соорудить биотуалет и умело набросать солидный план развития, - которые, однако, совершенно не умели честно и искренне общаться с другим человеком. И я видела, как чувствительные духовные люди, наравне с непробиваемыми прагматиками, проваливались с треском при первом же столкновении с реальным конфликтом.

Отнюдь не каждому члену формирующейся группы нужно обладать всеми перечисленными качествами или владеть всей информацией – в конце концов, для того вы и группа! Не говорю я и том, что вы должны обладать всеми этими знаниями и опытом с самого начала. Вы всегда можете найти специалиста, который поможет вам изучить нужную область, будь то консультант по психологии общения, групповому процессу и взаимодействию, юрист, бухгалтер, проектный менеджер, архитектор-проектировщик, ландшафтный дизайнер, специалист по пермакультуре и т.д.

Многие из существующих и процветающих на сегодняшний день североамериканских альтернативных поселений не обладали шестью вышеперечисленными структурными элементами на момент своего возникновения и сейчас могли бы сказать, что это не настолько необходимо: «Вот, мы же существуем, разве не так?» В 1960-х, 70-х и даже ранних 80-х люди обычно просто покупали землю и начинали строиться. Некоторые из тех общин здравствуют и по сей день, чем справедливо гордятся.

Тем не менее, для поселений, зарождающихся сегодня, по упомянутым выше причинам, я бы рекомендовала начинать, хорошо обдумав все шесть изложенных пунктов.

СКОЛЬКО ЭТО БУДЕТ СТОИТЬ?

На вопрос, сколько это всё вообще будет стоить (и сколько это будет стоить конкретному основателю общины), можно ответить лишь приблизительно, и для этого потребуется сформировать финансовую модель и обратиться к расчетам. Но сначала вам необходимо задать несколько изначальных предпосылок.

Намерены ли вы создать общину в сельской местности, в городе или пригородной зоне? Каковы цены на землю в интересующей вас местности?

Хотите ли вы купить уже готовые постройки или же намереваетесь осваивать чистое поле?

Сколько человек будет участвовать в проекте?

Будет ли у вас общий бизнес?

Каким образом вы организуете внутриобщинную финансовую систему, чтобы выплачивать обязательные платежи за землю и другие расходы?

Если расчеты покажут, что ваш план требует слишком больших затрат, а в противном случае он неосуществим, - тогда пересмотрите некоторые из начальных предпосылок и попробуйте пересчитать заново.

Среди общин, создававшихся с начала 1990-х годов (когда этот процесс стал гораздо сложнее, чем в предыдущие десятилетия), разброс цен оказался довольно широк. На сумму расходов отдельной общины влияли все перечисленные выше факторы, но главным образом, стоимость земли. К примеру, в 1996 году семеро основателей поселения Щедрый Рассвет (Abundant Down) купили 90 акров прекрасной земли на берегу реки в сельской местности юго-западной Вирджинии, вместе с фермерским домом, бытовкой и сараем за 130 тысяч долларов в рассрочку. Первоначальный взнос в размере 13 тысяч они выплатили, сложившись каждый по 1 800 долларов.

На другом конце спектра - пример основателей Круга Сеятелей / Оксидентальского Центра Экологии и Искусств (Sowing Circle / Occidental Arts and Ecology Center, ОАЕС). В 1994 году семеро членов инициативной группы выкупили в кредит полностью застроенный участок в Калифорнии, в округе Сонома. За 80 акров холмистой местности с дивными панорамными видами, лесами из секвойи и дуба, двумя

20-летними садами, с 16 готовыми постройками, общинники заплатили 850 000 долларов. На первоначальный платеж, равный 150 тысячам долларов, каждый член группы внёс около 20 тысяч. Запланируйте несколько сотен тысяч долларов (или больше) на покупку и застройку земли, в зависимости от предпочитаемой местности и размаха ваших планов. Цена вашего проекта для отдельного человека будет зависеть от того, сколько основателей и/или членов инициативной группы согласны поделить расходы. Если вы покупаете в кредит или берете займы, увеличьте эту цифру в несколько раз, чтобы получить реальную величину расходов, включая все проценты, которые вам придется выплачивать не один год. (См. Главы 9, 10, 11, 12 и 14.)

СКОЛЬКО ЭТО ЗАЙМЁТ ВРЕМЕНИ?

Конечно же, потребуется огромное количество времени, чтобы сдвинуть с места такой масштабный проект. Даже если проводить общие собрания еженедельно, для работы по конкретным направлениям – сбор информации, разговор с чиновниками, проведение расчётов, разработка предложений и прочее – людям придётся встречаться в промежуточное время в течение года, а то и двух или более.

Создатели экопоселения Дансинг Рэббит (Dancing Rabbit) в Миссури разработали концепцию поселения и организовали инициативную группу в 1993 году, начали поиск земли в 1995, а купили её в 1996. В течение следующих шести лет они занимались её освоением, строительством, увеличением численности поселенцев, и до сих пор продолжают над этим работать. Основатели Этхэвен (Earthheaven ecovillage) в Северной Каролине начинали первичным составом в 1990, четыре года искали землю, затем реорганизовали группу и купили участок в 1994 году, рефинансировали свои кредиты и начали освоение в 1995. Последние семь лет они заняты развитием своего проекта и увеличением количества участников. Как правило, чем многочисленней группа и/или скромнее денежные средства, тем больше уходит времени. И наоборот, чем меньше участников и больше ресурсов в распоряжении – тем процесс идёт быстрее. Например, основатель городской общины Марипоза Гроув (Mariposa Grove) в Окленде, штат

Калифорния, начал поиск недвижимости в 1998 году, купил за собственные средства в 1999, а в следующие три года занимался реконструкцией и улучшением имущества и привлечением людей в общину. Двое основателей Образовательного центра Лост Вэлли (Lost Valley Educational Center) нашли свою землю в 1988, купили ее (тоже за счет собственных средств) в 1989, и к 1990 году отремонтировали и приготовили для приема первых участников своих семинаров. Следующие 12 лет они продолжали развивать инфраструктуру и строить общину. В целом, вопрос о сроках непростой. На поиск и приобретение земли, освоение, формирование коллектива и финансовой базы общины может уйти от года до нескольких лет, но, на самом деле, завершения в таком деле не существует. Как в супружестве или в бизнесе, создание общины никогда не может считаться «завершенным».

СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ ВАМ ПОНАДОБИТСЯ?

Инициативная группа обычно начинается с одного, двух или более человек – носителей идеи, в процессе она разрастается (периодически колеблясь в размере в зависимости от того, усиливается или гаснет интерес участников к посещению собраний), затем, когда настаёт время вкладывать деньги в покупку конкретной недвижимости, снова резко уменьшается в числе. См приложение.

ДУХОВНЫЕ ОБЩИНЫ: НЕПРИЯТНОСТИ В РАЮ?

Создаётся впечатление, что духовные общины более подвержены возникновению структурных конфликтов, чем «светские». Вероятно, это

происходит потому, что лидеры подобных общин тяготеют к так называемому «правополушарному» типу мышления, ориентированному на видение картины в целом и не уделяющему внимания деталям. Это нередко коробит и даже отталкивает тех потенциальных единомышленников, которые привыкли использовать логику и системный подход, характерный для «левополушарного» мышления. Как и Шэрон, организаторов духовных объединений часто обвиняют в обмане других в вопросах, касающихся денег и власти, в то время как на самом деле они искренне не придавали важности детальной проработке этих вопросов и не осознавали необходимости их прояснять. Такие организаторы склонны отвергать партнерство с людьми, мыслящими преимущественно «левополушарно», считая их «мелочными счетоводами», тогда как последние на самом деле лишь хотят понимать финансовую, структурную и юридическую сторону организации общины перед тем, как довериться делу полностью.

Если вы ориентированы скорее на правополушарный тип мышления, я настоятельно советовала бы вам объединиться с более практичным единомышленником, который поможет облечь идеалы вашей общины в работающие хозяйственные и юридические стратегии. В случае же, если вы твёрдый «левополушарный» прагматик, мой совет будет найти союзника, ориентированного на видение целостной картины, – именно он поможет вам сохранить душевную открытость и не забыть, для чего изначально вы собирались воплощать в жизнь свои замечательные идеи.

Для создания общины недостаточно просто собрать людей, навыки, информацию, деньги и время. Необходимо нечто, объединяющее всё вместе – то, что я называю «чувством общинности» - ощущение взаимной сопричастности, сплоченности, общего дела, рождающееся от совместно пережитого опыта - такого как совместное приготовление пищи и общая трапеза, бригадная работа, общие походы на природу на выходные и, конечно, долгие доверительные беседы.

Собрать и сплести в единую нить людей, полезные навыки, информацию, деньги, опыт – сложно, и часто кажется, что этот путь непреодолим. Активист движения кохаузинг Зев Пайс назвал его «самым долгим и самым дорогим тренингом личностного роста из всех, какие вы когда-либо предпринимали».

~~

В следующей главе мы познакомимся с типом человека, способного двигать такие великие дела. Нас ждут невоспетые герои – основатели общин.

МЫ НАЧИНАЛИ, ЖЕЛАЯ ИЗМЕНИТЬ НАШ МИР...

Роберта Уилсон

Волею судьбы, основанная в 1988 году община Уинслоу Кохаузинг (Winslow Cohousing) на острове Бейнбридж в районе Сиэтла оказалась первой в США общиной, основанной на идеях движения Кохаузинг и построенной руками самих жителей. Разумеется, опыта в подобных делах, у нас особо не было: только один человек до этого жил в общине, и лишь немногие хотя бы раз посетили какое-либо альтернативное поселение. Никто не ездил смотреть на живые жилищные сообщества в Дании, а поблизости подобных примеров не знали. Всё, что мы имели в распоряжении, – это книга «Cohousing» Маккамант и Дюррета, а также невероятное количество энергии. Как и все общины, мы принимали как сильные, так и слабые решения. В течение двух лет мы встречались каждые выходные, кроме того, многие виделись среди недели в составе рабочих групп. Такой интенсивный

рабочий график позволил нам купить землю, осилить строительный процесс и к весне 1992 года поселиться в собственных двухквартирных коттеджах. Пришлось, однако, потерять немало потенциальных единомышленников – не все могли уделить столько времени совместной работе. Получить кредит под то, что для банка выглядело как проект коммуны со средним уровнем доходов, оказалось совсем не просто, и одному служащему кредитного союза это, может быть, даже стоило его должности. Для выполнения работ мы нанимали некоторых участников своей же общины – и это явилось источником серьезного стресса и обид как для этих участников, так и для группы в целом. Совместные усилия по реализации проекта глубоко сплотили нашу изначальную команду, но, несмотря на это, после переезда каждый засел по своим домам восстанавливать силы. В то время как идеализм помог нам пройти столь сложный начальный этап, на практике мы оказались недостаточно подготовленными к совместной жизни – слишком многие из нас привыкли двигаться в жизни самостоятельно, своим путём.

Естественно, мы не смогли избежать «текучки» в коллективе. Было немало проблем с новыми жителями, которые часто были полны собственных героических фантазий и высоко парили вначале, однако больно приземлялись по окончании «медового месяца». У нас были дети, которые не ладили между собой, и собака, которая кусалась. Были разводы и смерти, рождение детей и праздники. Окружающие соседи в большинстве своём относились к нам дружелюбно. Мы разработали свою систему работ, группируя их по блокам – Управление, Общение и групповое взаимодействие, Земля, Общее имущество и инфраструктура. Мы разработали систему питания, с совместными вечерними трапезами пять раз в неделю. Мы продумали, как принимать общие решения методом единогласия. Мы научились вести финансовый учёт и учились работать над собственной эмоциональной грамотностью. Мы по-прежнему трудимся над такими вопросами, как укрепление партнерских отношений и повышение инициативы в общих проектах или проведение капитальных улучшений хозяйства, но теперь, наши собрания проходят более цивилизованно, эффективно и эмоционально открыто. После нескольких лет бросания в крайности каждый нашел свое место в делах и отношениях с окружающими. Некоторые испытали разочарование от отсутствия ожидаемой ими душевной близости, другие, в частности подростки, напротив, чувствовали дискомфорт от слишком открытой жизни, «как в аквариуме». Временами большинство из нас, вероятно, задавались вопросом: «Что я здесь делаю?», и вопрос этот, как мне кажется, рождается в моменты, когда мы в очередной раз пытаемся подсчитать потраченное на все-про-все время, энергию и терпение в конфликтных ситуациях. Иногда и я, после долгой внутренней борьбы, спрашивала себя, зачем нужно вкладывать во что-то столько жизненных сил, получая взамен, как пока кажется, столь малую отдачу. Однако я уверена и в том, что в другие моменты, каждый из нас убежденно произносил: «Не могу представить, чтобы я жил где-либо ещё!», и это отголосок тех самых, глубоко личных переживаний, которые и делают жизнь в общине столь драгоценной. Я могу позвонить своей соседке и попросить её выключить забытый на плите кофейник. Детишки приходят навестить мою собаку и поиграть с ней. Другая соседка отвлекается на минутку от своих домашних хлопот, чтобы поговорить со мной о жизни. В лесу мы развеяли пепел умершего члена общины, в саду мы похоронили нашу собаку. Сестра соседа заглядывает нас навестить и предлагает сделать массаж. наших детей отвозят в школу дежурные взрослые. Мы чувствуем, что вокруг все спокойно, и мы в безопасности. Наш идеализм, мечтания, подвижничество никуда не делись, но превратились в почву для практического, осязаемого опыта жизни в общине – со всеми его как светлыми, так и темными сторонами. Община настолько пропитывает наши

клетки, что, мне кажется, даже наши трудности становятся неотъемлемой частью нас самих. Культура сотрудничества мало-помалу берёт верх над привитой нам с детства культурой соперничества; пусть постепенно, но мы отказываемся от потребности в абсолютном контроле. Мы начинали, желая изменить наш мир; теперь же община меняет нас самих.

ГЛАВА 2

ВЫ – ОСНОВАТЕЛЬ ОБЩИНЫ

Валери Нэйман была женщина с миссией. Когда в 1991 году вместе с группой людей, заинтересованных в создании общины в горах на западе Северной Каролины, они начали поиски земли, Валери продала собственный небольшой бизнес, чтобы посвятить проекту всё своё время. Для того чтобы лучше изучить местный земельный рынок и понять, как финансируются сделки с недвижимостью, она прошла соответствующие курсы, получила лицензии на продажу недвижимости и маклерскую деятельность и устроилась работать в местное риэлтерское агентство. Это позволило группе сразу же узнавать о любой поступившей на рынок недвижимости. Валери также связалась с поселенцами и основателями общин по всей стране, расспрашивала их об избранных ими формах юридического оформления совместного владения землей; она собрала всю доступную информацию о видах юридических лиц, которые могут использоваться общинами. Она изучала механизм земельных трастов (доверительного управления землей), для чего неоднократно звонила в Школу Жизни (School of Living) в Пенсильвании и ездила в Институт Экономики Общин (Institute for Community Economics) в Огайо и различные организации, которые помогали инициативным группам учреждать Общинные земельные трасты (community land trusts). В конце концов, она рекомендовала группе отказаться от этой специфической формы землевладения, и позже группа создала ассоциацию домовладельцев (Homeowner's Association), чтобы оформить владение землёй, и некоммерческую корпорацию по статье 501(c)3 для осуществления своей образовательной миссии. В 1993 году инициативная группа нашла участок в 320 акров, продававшийся в рассрочку, который отвечал большинству их требований. Однако после этого больше года прошло в замешательстве и горячих спорах по поводу того, покупать ли его или нет, и по поводу того, каким же все-таки должен быть окончательный образ поселения. И тогда Валери подписала договор на покупку земли сама, сделав оговорку, что при определенных условиях она сможет от него отказаться. После этого она провела «собрание учредителей», позвав «на чай и сбор средств» тех членов группы, которые разделяли её видение общины и интерес к найденному ею участку земли, а также других местных жителей, интересующихся созданием альтернативного поселения. К вечеру они собрали 100 000 долларов на первоначальный взнос. В течение последующих месяцев группа продолжила принимать новых членов и собирать средства на освоение участка, который в итоге и был куплен в декабре 1994 года. В следующем году Валери посещает Общество Э. Ф. Шумахера в Массачусетсе³⁵, где изучает механизм создания в экопоселении собственного «чулочного банка» для сбора средств на его развитие. Группа приняла эту идею, основала свой «чулочный банк» - Фонд земельных паёв (EarthShares Fund) и за несколько лет собрала необходимую сумму для полной выплаты стоимости земли. Другие основатели общин, входящих в число «успешных десяти процентов», проделали подобный же путь. Недавние выпускники колледжа с дипломами специалистов по вычислительной технике и строительству, Тони Сирна и Сесил Шейб, перед тем, как основать общину Дансинг Рэббит (Dancing Rabbit) в штате Миссури, были активистами

экологического движения. Они самостоятельно и глубоко изучили рынок недвижимости и земельное законодательство, нормы зонирования, вопросы финансирования и создания некоммерческих организаций – всё для того, чтобы купить свою землю и создать все необходимые финансово-юридические формы, необходимые для воплощения их мечты об экопоселении. Чтобы основать общину Круг Сеятелей (Sowing Circle) и некоммерческий образовательный центр при ней (Occidental Arts and Ecology Center), один из главных организаторов, Дэйв Хенсон, оставил свою работу в экологической организации и, по договоренности с группой, на восемь месяцев полностью посвятил себя организации проекта. Он изучал всевозможные варианты покупки недвижимости, источники финансирования и существующие гранты, вёл переговоры с владельцем выбранного земельного участка, составлял различные финансовые и юридические схемы и документы, необходимые для достижения общей цели. Точно так же Люк Рейд, программист и один из основателей общины Мидоуданс (Meadowdance) в Вермонте, всё своё время в сети и вне её проводил в исследовании каждого аспекта организации и жизни общин, информацию о котором только мог найти, изучая как можно глубже как успешные, так и неудачные решения, опробованные в уже существующих общинах. Эти люди совсем не похожи на Шэрон и участников вышеописанной группы Свет Благодати (Gracelight). Несмотря на заинтересованность и самые благие намерения, Шэрон в то же время не приходило в голову, что она начинает движение по совершенно незнакомой для нее области, и нужно многое узнать и многому научиться для того, чтобы справиться с задачей такого масштаба. Шумахер Эрнест Фридрих (1911-1977) – выдающийся австрийский экономист и философ, бывший более 20 лет экономическим советником правительств Великобритании, Бирмы и Индии. Автор книг «Малое прекрасно: экономика для человека», «Карта для заблудившихся» и др. В своих работах создал и обосновал новое видение человеческой экономики, построенной на идеалах красоты, долговечности и ненасилия. Один из идеологов концепции устойчивого развития, провозглашающей неразрывное единство экологии, экономики и общественных отношений. Во многих странах мира существуют Общества Шумахера, разрабатывающие альтернативные экономические модели, в том числе для альтернативных поселений. Книга Шумахера «Малое прекрасно: экономика для человека» переведена на русский язык и издана в 2007 издательством РСПИ.

Сегодняшние основатели общин должны быть готовы к встрече с трудностями, которых не знали их предшественники в прошлые десятилетия. Так, в наше время «идеальный» участок земли уже не является идеальным, если распространяющиеся на него нормы зонирования и строительные правила не позволяют вам делать на нем то, что вы хотите. Или если, к примеру, ваша группа планирует искать землю подальше от города, стоит учесть, что проблемы в поиске хорошо оплачиваемой работы на месте могут уменьшить привлекательность общины для потенциальных новых членов. А трудности с привлечением новых членов, в свою очередь, отразятся на вашей способности оплатить участок и вернуть займы на застройку и развитие. Поэтому группа должна продумать вопрос обеспечения людей работой на месте заранее, ещё до покупки земли. Первоначальное впечатление, которое ваша группа оставит на потенциальных соседей, также повлияет на их желание поддержать вас при получении специальных разрешений и изменении категории зонирования.

СОЗДАТЕЛЬ ОБЩИНЫ – КТО ОН?

Можно выделить несколько характерных черт, которые обычно обнаруживаются у основателей успешных альтернативных поселений или, как их называют в движении кохаузинг, «горящих душ» - людей с ярким видением, готовых не покладая рук работать

во имя воплощения своей мечты. Дайанн Броз и Кеннет Махаффи из Лост Вэлли несомненно относятся к числу таких «горящих душ». Равно как и Валери Нэйман, Тони Сирна и Сесил Шейб из Дансинг Рэббит, Дэйв Хенсон из Круга Сеятелей, Люк Рейд из Мидоудэнс, а также другие основатели, имена которых вы встретите на этих страницах.

Организаторы общин должны быть мечтателями, провидцами – людьми, способными ярко вообразить, визуализировать, или же почувствовать то, что пока ещё не существует. Большинство членов группы, выехавшей знакомиться с местом будущего расположения общины Лост Вэлли, увидели лишь унылые развалины, в то время как Кеннет и Дайанн сумели увидеть процветающую общину и достойно оборудованный, развитый конференц-центр. Они также должны быть лидерами – людьми, способными зажечь других верой в то, что некий конкретный образ будущего может обрести воплощение, и способными побудить их действовать ради того, чтобы это произошло. Присоединившиеся к Дайанн и Кеннету люди вряд ли рискнули бы ввязаться в эту странную авантюру с общиной и упорно работать ради неё целый год, если бы не горячая вера двух основателей в то, что Лост Вэлли скоро распахнёт двери для увлекательных семинаров, мастер-классов, конференций. Основатели общин из числа «тех самых десяти процентов», как правило, являются успешными предпринимателями или же, как минимум, один успешный предприниматель имеется у них в группе. Технически, предпринимателем можно считать человека, способного организовать и вести своё дело, идя при этом на риск ради будущей прибыли. Однако в данном случае я хочу подчеркнуть, скорее, аспект инстинктивной деловой смекалки, обладание неким внутренним «радаром», сигнализирующим о том, что будет, а что не будет работать с финансовой точки зрения. Предприниматели идут на риск исходя из интуиции в той же степени, что и из опыта. Они берут на себя инициативу. Они собраны, и целеустремленны, они мыслят последовательностью задач и отслеживают свое движение. Они знают как составлять стратегические планы и рассчитывать бюджеты. До того, как заняться совместным проектом по организации общины Лост Вэлли, Кеннет Махаффи был успешным инвестором в недвижимость; он пошёл на огромный риск, покупая участок с 50-тысячным хвостом налоговой задолженности, и без разрешения на нужный вид использования. Валери Нэйман была преуспевающим художником по костюмам в киностудии и хозяйкой собственного магазина; она пошла на большой риск, продав свой бизнес и вложив время и деньги в изучение юридических лиц и рынка недвижимости ради нетипичного и сомнительного проекта, а затем вложив значительные суммы в покупку земли для поселения Этхэвен (Eartheaven) и фонд его развития (Earth Shares Fund). Однако не все личности с подобными способностями используют их для получения прибыли. Дэйв Хенсон, который, без сомнения имел предпринимательский талант, был довольно известным и успешным активистом движения в защиту окружающей среды до того, как начал заниматься организацией общины Круг Сеятелей (Sowing Circle/OAEC). И наконец, основатели должны быть строителями в физическом смысле этого слова – людьми, которые знают, что и как нужно физически построить на земле, чтобы оно работало на воплощение их мечты, начиная с ремонта дома и заканчивая рытьём прудов, строительством зданий или установкой солнечных батарей. Кеннет Махаффи и Дайанн Броз наряду с остальными пионерами общины своими руками занимались расчисткой и ремонтом будущих помещений Лост Вэлли. Дэйву Хенсону и его товарищам, основателям общины Круг Сеятелей, пришлось проделать то же самое. Сразу, как только была куплена земля, Валери Нэйман и другие создатели Этхэвен, равно как и Тони Сирна, Сесил Шейб с основателями Дансинг Рэббит, принялись за строительство дорог, проектирование кемпинговых площадок и сооружение простейших временок на своих, пока ещё

неблагоустроенных, участках. Воображение, лидерские и предпринимательские навыки, готовность строить и работать физически – вот качества, которые должны присутствовать в вашей группе, хотя и необязательно, чтобы ими обладал один и тот же человек. У вас, как у основателей общины, несомненно, должен существовать образ, замысел – то, без чего вообще ничего не может произойти. Вам понадобится умение вести за собой, чтобы вдохновлять свою группу и тех, кто присоединится к вам в будущем. Вам понадобится один или несколько предпринимателей – тех, кто умеет мыслить финансовыми категориями и способен идти на риск, вдохновляя рискнуть и других. И вам также понадобится активное приложение физических усилий на земле, чтобы образ воплотить в реальность. Соединяя все перечисленные выше «ингредиенты», получаем такой вот рецепт выращивания любого альтернативного сообщества:

1. Мечтайте, воображайте, предчувствуйте и учитесь представить визуально то, что пока еще не существует в реальности.
2. Вдохновляйте себя и тех, кто присоединился к вам, на веру в то, что ваш уникальный образ осуществим, и что именно вы способны осуществить его.
3. Используйте предпринимательские навыки, чтобы проделать всё это в рамках предполагаемого бюджета и времени (пересматривая их при необходимости).
4. Используйте руки, рабочий инструмент и энергию, чтобы ваша мечта могла найти физическое воплощение на вашей земле.

ЧТО ЕЩЁ ПРИГОДИТСЯ В ДОРОГУ

Вашей группе также необходимо запастись терпением, верой, хорошими навыками коммуникации, упорством, а также желанием и готовностью ближе узнавать друг друга.

- Будьте терпеливы. Формирование слаженно и эффективно работающей группы, овладение навыками принятия удачных решений и групповой работы, поиск оптимальных для вас вариантов, покупка земли и её застройка – всё это элементарно требует времени, от одного года до нескольких лет, в зависимости от размаха ваших планов, количества участников проекта, ваших финансовых возможностей и многих других факторов. И как бы ни хотелось участникам группы ускорить процесс, скорее всего, это вряд ли получится, всё будет происходить своим чередом. Кроме прочего, вам придётся считаться с расписанием работы других вовлечённых в проект людей – юристов, чиновников, кредиторов. Илана Канн и Билл Флеминг, руководители проекта Вествуд Кохаузинг (Westwood Cohousing) в Эшвилле, Северная Каролина, предупреждают, что основатели должны понимать и принимать факт существования разницы между вещами, которые они могут контролировать и которые вне их контроля. Илана и Билл отмечают, что около 95 процентов факторов, влияющих на построение общины, не могут контролироваться основателями напрямую; сюда входит цена на землю, наличие и доступность её в определённой местности, кредитная политика банков, окружные или городские правила землепользования и застройки. Чтобы сделать ожидания более реалистичными и умерить ненужное беспокойство, некоторые опытные основатели общин советуют взять самый оптимистичный срок времени, который вы определили для себя, начиная ваш проект, и удвоить его.

- Вера. Доверьтесь провидению, положитесь на руководство некой силы свыше. Дайанн Броз свидетельствует, что она была бы просто раздавлена захлестнувшей её волной страха и чувством огромной ответственности перед тем планом, который вместе с Кеннетом и единомышленниками она собиралась осуществить, но её многократно выручало твёрдое намерение верить, будто всё предопределено и иначе быть не может. «После стольких удивительных синхронистичных совпадений,

которые не укладывались ни в какую теорию вероятности, я действительно начала верить, что за всем этим стоит некая Высшая Сила, а наш проект – священная миссия, для которой мы были избраны свыше, - вспоминает она. - Это осознание позволило мне доверять естественному ходу событий, зная, что об этом есть кому позаботиться.» Подобные же истории о доверии происходящему и о спокойном мужестве перед лицом того, что казалось непреодолимым барьером на пути создания общины, рассказывают и другие основатели.

- Хорошие коммуникационные навыки. Ваша группа, несомненно, получит массу преимуществ оттого, что вас много, и вы такие разные, однако в этом также может скрываться и большой вызов. Каждому из вас предстоит учиться выслушивать и принимать точку зрения, весьма отличающуюся от его собственной. Кроме очевидных различий по возрасту, полу, экономическому положению, духовно-религиозной ориентации, вы обнаружите различные стили общения и самовыражения, разную степень эмоциональной потребности в защите, привязанности и признании. Кто-то из вас будет сильно и настойчиво пытаться выделиться, другие – сидеть в уголке. Одни будут легко и открыто делиться своими чувствами, другим подобное покажется неуместным и раздражающим. Кто-то будет склонен предварительно собирать информацию, обдумывать варианты и планировать основательно, в то время как другой предпочитает обойтись без лишних разговоров и поскорее заняться делом. По сути, люди, которых привлекает строительство общин, являются пионерами-исследователями, активными деятелями, людьми риска, предпринимателями, и в силу этого они часто проявляют нетерпеливость по отношению ко всем тонкостям грамотного группового процесса или принятия решений методом единогласия.

- Упорство. Вам понадобятся решимость и выдержка. Наличие или отсутствие способности стойко придерживаться избранного образа общины и твёрдо идти дальше составляет всю разницу между группами, которые смогли построить свою общину, и теми, кто, оказались слишком обескуражены, чтобы продолжать. В какие-то моменты вам будет казаться, что процесс налажен и все идет гладко, а в другой раз вы почувствуете сопротивление на каждом шагу. Держите перед глазами цель, сгибайтесь под ветром, но непременно продолжайте путь.

- Желание узнавать друг друга. Цените друг друга и благодарите множество раз – за идеи, ценные советы, сбор данных, информацию, терпение, за предоставленную для собрания комнату, за чай и угощение, за присмотр за детьми. Верный путь к застопориванию проекта – эмоциональное выгорание, которое обычно является следствием слишком долгих часов, отданных общему делу, без получения какой-либо отдачи или признания. В сущности, вы все – волонтеры, вызвавшиеся отдавать группе свое время и жизненные силы добровольно, ради исполнения своей мечты. И вы должны быть готовы подпитывать друг друга в пути пищей, придающей силы всем добровольцам, - элементарной вежливостью и искренней благодарностью.

О, ЕСЛИ БЫ Я ТОЛЬКО ЗНАЛ!

“И чего ради кому-то захочется проходить через все это?” воскликнула Патриция Грин после того, как община, в создание которой она вкладывала силы и душу, распалась, не прожив и года. “Почему нельзя просто присоединиться к уже существующей общине?” - удивляются некоторые давние активисты движения. “Столько поселений уже проделало всю стартовую работу, зачем с начала повторять то же самое?” Большинство альтернативных поселенцев встречали на своем пути не один десяток идеалистов с горящими глазами и головами, полными грандиозных планов насчет создания нового

Поселения Мечты. Эти идеалисты понятия не имели о том, как много тяжелого и неблагодарного труда потребуется для воплощения их проектов. И это правда: возвращение новой общины - процесс ничуть не менее трудный, чем благородный и вознаграждающий. И мне не раз доводилось слышать от основателей разных общин: “Да если бы я с самого начала знал, насколько будет тяжело, я бы ни в жизнь за это не взялся!” После небольшой паузы, однако, они обычно добавляют с улыбкой: “Впрочем, и слава Богу что не знал. И что мы теперь там, где мы есть.”

“Будь осторожна, рассказывая читателям о создании общины, – предупреждал меня один приятель, много лет проживший в поселении в Новой Англии, основанном на принципах пермакультуры. - Не описывай процесс слишком реалистично, иначе отпугнешь всех окончательно”. Он сказал, что если я действительно хочу помочь потенциальным создателям общин в достижении цели, мне стоит рассказывать, по возможности, меньше, чтобы не обескураживать тех, кто, если бы ничего не знал, просто бросился бы действовать и разобрался уже в процессе, как, по сути, и поступало большинство основателей действующих общин. Но, независимо от степени вашего интереса к созданию новой общины, я испытываю надежду, что по прочтению этой книги у вас возникнет мысль либо – “Замечательно! Я вдохновлен, и давайте приступим!” либо же – “Вот оно как! Хорошо, что я обо всем этом узнал, лучше присоединюсь-ка к уже созданной общине”.

Я знаю одну замечательную пару, которую любая община приняла бы с распростертыми объятиями. Он хороший плотник, она – писатель. Оба – яркие, интеллигентные, духовно одаренные личности, за плечами у которых опыт многих лет проживания и работы в разных общинах. Но как будто ни одна из этих общин не смогла удовлетворить их окончательно. Что-то было не так или с расположением, или с организацией финансовых вопросов, или в плане интеллектуально-духовной атмосферы. Я не думаю, что эта пара чересчур уж капризна в своих требованиях. Они всего лишь имеют представление о том чего хотят, и до сих пор не нашли желаемое. Я подозреваю, что они просто потенциальные основатели по духу. И как знать, может быть и вы – тоже. Итак, продолжим. Следующая глава о том, как обеспечить своей группе успешный старт.

ВОСКРЕСНЫЕ ДНИ В ДЬЮВАМИШ (DUWAMISH COHOUSING)

“Мы создаем для себя здесь нечто большее, чем просто жилище”

Вирджиния Лор

Сегодня воскресенье, а это значит, что три или четыре часа мы проведем со своими единомышленниками – партнерами по созданию нашего живого жилищного сообщества. Мы будем говорить об укладке дорожек и мозаичной облицовке, о новых правилах приема в нашу группу, о том, как сохранить березы на западной стороне участка. Почти 40 человек столкнутся в гостинной у Курта и Кары, чтобы при помощи цветных карточек за 9 минут принять решения, на обсуждение которых мне и Кевину потребовалось бы два дня. Детишки будут прибегать с игровой площадки на нижнем этаже, чтобы шепотом посоветоваться с родителями. Но когда обсуждение приобретет слишком напряженный характер, детей отправят назад. Иной раз и я буду выходить вслед за ними. От напряженных дебатов у меня почти всегда болит голова.

И в самом деле, острых тем для обсуждения предостаточно. Вот уже шесть месяцев, как мы переехали в наше новое здание и обшиваем стены дома. До запланированного полного состава общины нам не хватает лишь одного семейства. С тех пор как мы с Кевином присоединились к общине этим летом, в группу вступило пять новых семей и одна семья вышла. Процесс отбора новых членов в общину строг, а возможность выбора места для своего будущего дома зависит от даты вступления. Эти решения потребовали глубоких раздумий, серьезных

дискуссий (и пару раз даже посредничества для разрешения конфликта); не обошлось и без слез. Иногда я предпочла бы находиться где угодно, только бы не на очередном собрании нашей группы. Как например сегодня. Будь я менее связана обязательствами, лежала бы дома на диване с пакетом попкорна и смотрела сериал. Почему же вместо этого я все-таки иду на собрание? Отчасти потому, что пропустила две последние встречи. Большинство из нас время от времени позволяют себе отдохнуть от возбуждения творческого процесса. И у меня нет никаких сомнений в том, что община в этот момент примет решения, которые в итоге окажутся наилучшими из возможных для всех нас. Отчасти потому, что хочу увидеть людей. Я скучаю по тем, кого не вижу на заседаниях рабочей группы, в которую вхожу. Я хочу увидеть как за две последние недели выросла Элеонора, хочу обнять Мем, хочу узнать, как чувствуют себя в группе Брюс и Карен. Я хочу услышать гортанный смех Этель, задорные шутки Курта, хочу наблюдать как в другом углу комнаты аккуратно складывает одеяло Мег. Однако главным образом, я пойду по причине веры. Кохаузинг – это одновременно и моя религия, и моя политика в настоящее время. Я продолжаю спрашивать себя: “Лучший ли это вариант для нас всех?” перед тем, как поднять зеленую карточку в ответ на очередное предложение, просто потому, что чувствую – мы создаем для себя здесь нечто большее, чем просто жилище.

Если и существует какой-то храм в нашей “новой церкви”, то это – земля. Мы наблюдали, как земля расчищалась и разравнивалась; мы видели, как сооружалась подпорная стенка – землю закрепляли арматурой и цементирующим раствором, а затем для прочности наносился слой торкрет-бетона. С соседней улицы мы следили, как закладывались фундаменты наших домов. Мы смотрели, как в первую очередь возводились дома в самых дальних концах участка – засвидетельствовав, что были проложены белоснежные змеевидные трубы для отопления полов, мы спешили на собрания поделиться друг с другом радостной вестью: „Уже начали ставить каркасы!” Это как раз то, ради чего я иду на встречи: осталось шесть месяцев, и мы будем соседями, частью общего организма, что строили все вместе. И если процесс совместного строительства делает нас более любящими, бескорыстными и заботливыми по отношению друг к другу, это как раз то, чего мы ожидаем. В нашей общине мы будем не только делиться угощением и вместе присматривать за детьми, мы готовы упражняться в вежливости, честности, любви, сострадании и терпимости в атмосфере единой семьи, единого рода. У нас будет место для еды, работы, занятий музыкой, и все это мы будем делать вместе с людьми, которым научились доверять. Именно это умение мы сможем предложить окружающему миру. Кажется, будто мы одновременно наблюдаем чудо, которое происходит само по себе, и в то же время, создаем его. Может ли существовать лучший способ провести воскресенье?

ГЛАВА 3. УДАЧНЫЙ СТАРТ

Итак, ваша группа собралась на первую встречу поговорить о создании новой общины. С чего же вы начнёте? Я бы предложила начать с обзора базовых шагов по созданию альтернативных сообществ. Можете попросить каждого участника вашей группы сначала просмотреть эту книгу в общем и целом, потом изучить её более подробно, а после этого – обратиться к рекомендуемым источникам за более детализированной информацией. Очень много полезной информации можно найти также на сайтах действующих общин. Вы увидите там фотографии, концептуальные документы, перечни ценностей, целей и задач, схемы организационных процедур, а также истории поселений. Посетив сайты, можно получить представление о богатстве и разнообразии возможностей по организации общинных проектов.

Ещё один способ укрепить и проверить реальностью свои мечты об общине – это посещение уже существующих альтернативных поселений. Я советую вам также побеседовать с как можно большим количеством основателей и активистов подобных проектов - как успешных и процветающих, так и тех, что переживают трудные времена или распались совсем. Я надеюсь, что, действуя таким образом, вы начнёте своё путешествие к вашей будущей общине с приличным багажом знаний и все более реалистичными ожиданиями.

Следующие главы последовательно описывают шаги, которые могут предпринимать основатели общин, однако не следует думать, что они непременно должны выполняться именно в описанном порядке. Процесс роста общины более органичен – он происходит и одновременно, и шаг за шагом. Чтобы лучше понять, о чём идёт речь, см. Таблицу 2.

ПОСЕЩЕНИЕ УЖЕ СОЗДАННЫХ ОБЩИН

Посещение уже существующих поселений может придать ощущение реальности вашему проекту и обострить ваше понимание того, что вы хотите или не хотите видеть в своей общине. Я предложила бы заблаговременно связаться с общинами, которые вы желаете посетить, чтобы узнать, принимают ли они посетителей. Возможно, вы можете предложить им свою помощь во время визита, и, поскольку лишняя пара рабочих рук для реализации проектов общинам никогда не помешает, ваша готовность помочь расположит к гостеприимству. Захватите с собой старую одежду, рабочие перчатки и продукты. Вы многое узнаете и, скорее всего, хорошо проведёте время. Не забудьте черкнуть хотя бы пару строк благодарности, когда вернётесь.

Процесс создания живого жилищного сообщества (домовладельческой общины) по модели кохаузинг несколько отличается от других. Здесь могут потребоваться некоторые дополнительные шаги, такие как, сотрудничество с организацией-застройщиком (девелопером), формирование фонда развития проекта, получение кредита на строительство или индивидуальных ипотечных кредитов (см. Главу 12). Кохаузинг – все более популярная модель общины, при которой группа людей совместно проектирует, строит и управляет своим жилищным массивом, кварталом или поселением. Эти люди живут в домах размером меньше обычного и совместно владеют остальной территорией, которая обычно включает газоны, сад, большое общее здание с кухней, столовой, детской игровой комнатой или площадкой, прачечной и комнатами для гостей. Члены общины, по желанию, участвуют в совместных вечерних трапезах несколько дней в неделю и, как правило, используют метод консенсуса при принятии общих решений.

НЕ ТОРОПИТЕСЬ С ПОКУПКОЙ ЗЕМЛИ!

Многие люди, заинтересованные в создании общины, полагают, что первая вещь, за которую стоит взяться, это покупка земли. Однако даже если под боком есть весьма соблазнительный участок, начинать с приобретения недвижимости, как правило, плохая идея. Она может привести к серьезным конфликтам в будущем, поскольку в этом случае целый ряд необходимых для жизни общины структур оказывается не выстроенным. Я не советую начинать с земли, за исключением случая, когда у вас уже выполнены следующие условия:

1. Один человек или небольшая группа уже владеет средствами, достаточными для покупки и для погашения всех кредитных платежей в течение года или около того.
2. Один человек или небольшая группа уже зарегистрировали юридическое лицо для совместного владения недвижимостью или готовы это сделать сразу же после покупки.
3. Учредительные документы юридического лица (или другие документы общины) подробно описывают соотношение финансового вклада каждого будущего члена, его прав по управлению общим имуществом и права на участие в принятии

общих решений; оговаривают возможность возврата вклада при выходе, а также другие финансовые вопросы.

4. Покупающие землю человек или группа людей определили и согласовали образ будущей общины и зафиксировали этот образ в концептуальных документах – так, что любой, кто захочет вступить в общину позже, должен будет принять этот образ. Или же, образ общины и документы будут созданы первоначальными покупателями и людьми, вскоре к ним присоединившимися, но - в любом случае - никто из вновь входящих людей не вкладывает свои деньги до тех пор, пока образ не будет полностью согласован и записан на бумаге, так что каждый новичок будет хорошо представлять, куда и к чему он присоединяется. Причина, по которой все вышеизложенные меры предосторожности должны быть приняты, станет ясна далее в процессе чтения.

МНОЖЕСТВО СПОСОБОВ ОБРАЗОВАТЬ ОБЩИНУ

Жильё и имущество

Купить или арендовать несколько домов в одном жилом массиве и сообща управлять общим дворовым пространством; один из домов сделать общим.

- Купить или арендовать большой дом и несколько комнат отдать под общую площадь.
- Арендовать квартиры в жилом доме; одну квартиру сделать общей, создать там общинные помещения.
- Купить жилой многоквартирный дом (или часть дома, в жилищном кооперативе и сделать то же самое.
- Купить землю с уже построенным на ней домом или домами, офисными зданиями, складскими помещениями, фабричными постройками, театром, гостиницей или церковью) и преобразовать всё это в жилое и общинное пространство.
- Купить бывший конференц-центр, турбазу или детский лагерь и проделать то же самое.
- Купить целинную землю и начать с нуля.

Права на землю

- Община как юридическое лицо владеет всем имуществом и сдаёт своим членам в аренду жилые помещения и/или участки.
- Члены общины являются собственниками своих индивидуальных участков, а общие территории и объекты находятся в общей собственности или собственности общины как юридического лица.

Степень близости

- Члены общины весьма тесно вовлечены в жизни друг друга – они совместно пользуются общим пространством кухни и столовых, живут в непосредственной близости, пользуются общими инструментами и оборудованием, общими автомобилями.
- Члены общины связаны менее тесно – живут в отдельных квартирах или домах (расположенных либо группой, либо на отдельных участках), имеют меньшее количество общего имущества и ресурсов.

Степень финансовой независимости

- Члены общины могут вести общий бизнес (и/или сообща работать в быту), делить доходы и иметь общую кассу.
- В общине может быть гибридная экономика – когда существует общий бизнес, доходы от которого идут на продукты, оплату жилья, медицинское

страхование и другие предметы первой необходимости, но сверх этого дополнительные доходы от прочей деятельности поступают в индивидуальное распоряжение.

- Каждый член общины может иметь самостоятельные финансы, но при этом часть своих доходов он отдает на покрытие общих нужд.

ЕСЛИ У ВАС УЖЕ ЕСТЬ ЗЕМЛЯ

Среди людей, мечтающих о создании общины, есть немало таких, которые готовы пожертвовать будущему поселению свою семейную собственность. Встречаются и группы друзей, уже купивших землю в складчину и теперь задающихся вопросом «А что дальше?» Если ваша группа уже приобрела землю, все главы этой книги по-прежнему для вас окажутся полезными, за исключением, пожалуй, Глав 10 (о поиске и выборе земли) и 12 (об изыскании средств на ее покупку). Однако в любом случае прочитайте Главы 9 и 11, в которых рассказывается о возможных юридических барьерах на пути превращения вашей земли в площадку для создания альтернативного поселения, ибо вы также вполне можете столкнуться с ними в вашем случае. Откровенно говоря, владельцы недвижимости, которые желают пожертвовать ее под место для создания альтернативного поселения, часто оказываются перед одной из самых серьезных проблем, хотя, на первый взгляд, может показаться, что самое сложное у них уже позади. В ситуации, когда один или несколько людей являются землевладельцами, а другие арендаторами, или когда в общинное дело вовлечён земельный бизнес, то есть одни являются землевладельцами-работодателями, а другие – наёмными работниками, в группе возникает дисбаланс власти. Владелец имеет большее влияние на каждого участника общины, он может выселить или уволить его в любое время. Кроме того, у владельцев есть привилегии, которых, как правило, нет у других, например, право обладать всей финансовой информацией относительно своей недвижимости и бизнеса, право допускать или закрыть доступ другим людям в любое здание на своей территории. Нередко владельцы, совершенно искренне желая испытать чувство принадлежности к общине, в то же время усиленно стремятся сохранить максимальный контроль над использованием своей земли и над всеми действиями, которые могут повлиять на её стоимость, – ведь, в конце концов, они единолично идут на финансовый риск. Тем не менее, эти два желания несовместимы. Вы не можете одновременно жить в настоящей общине и сохранять полный контроль над всем имуществом. Эта ситуация во многом напоминает феодальное землевладение. Люди переезжают в уверенности, что попадают на общинную землю, однако они не несут финансового и юридического риска или ответственности, а также не могут оказывать влияния на принятие решений, даже если владельцы земли/работодатели учредили подобие «консенсуса» (которое они сами при случае, конечно же, могут обойти). Не говоря уже о том, что арендаторы/работники, сознавая это или нет, будут ощущать обиду на владельцев за то, что у тех сосредоточено всё управление. Или же, владельцы могут искренне верить, что они не ищут власти над другими – однако они и не желают от нее отказываться до тех пор, пока другие не примут на себя груз всех финансовых, юридических, эксплуатационных и других обязательств. Или же, как бы благородно ни вели себя владельцы, другие участники общины могут проецировать на них свои нерешённые проблемы родительской/авторитетной фигурой, тем самым ещё более усложняя вопрос. Подобные непреднамеренные «феодалские вотчины» обычно отталкивают компетентных, кредитоспособных, думающих людей, а привлекают наоборот, людей малоимущих и не владеющих полезными навыками, озабоченных (возможно незаметно) поиском щедрого «родителя», который бы о них позаботился. Всё это заканчивается тем, что владельцам земли, желают они сами того или нет, приходится

брать на себя функции мамы или папы по отношению к ватаге общинных «ребятишек», за которыми надо присматривать. Как бы сильно ни хотелось, назвать это общиной всё-таки никак нельзя. Подобная ситуация может, тем не менее, сработать в случае, если существует договор о том, каким образом люди в общине могут выкупить право управления имуществом, и как размер их финансового вклада (равные доли? неравные доли?) будет соотноситься с правом участвовать в процессе принятия решений. Для коллективного управления общим имуществом должно быть создано юридическое лицо, и, в идеале, нормы вышеназванного соглашения должны быть закреплены в его учредительных документах.

(См. Главу 9). Группа также должна найти способ юридически защитить номинального владельца от всей полноты финансовой и правовой ответственности, разделив с ним бремя обязательств по выплатам закладных, по налоговым, страховым и эксплуатационным платежам (например, используя конструкцию «трижды чистой аренды» (Triple Net Lease) (см. Главу 12).

Как же поступать в случае, если отдельные члены будущей общины не могут позволить себе оплату вступительного взноса целиком и сразу, однако в состоянии внести первоначальный взнос и далее платить в рассрочку? Одно из возможных решений для владельца в этом случае – взять на себя функции «банка» и заключить долговое обязательство с каждым таким участником группы по отдельности (см. Глава 12).

А если земля стоит так дорого, что у владельца не получается найти достаточное количество потенциальных членов общины, могущих себе позволить, даже его помощью, её покупку и равное долевое участие в управлении всем имуществом? Одним из выходов может быть отделение участка меньшего размера и предоставление его в групповую собственность. Другая возможность – предоставить членам общины право выкупа в собственность индивидуальных земельных наделов (или построение общины по модели кохаузинга, где участники являются индивидуальными собственниками жилья и совместно распоряжаются территориями общего пользования). В учредительных документах общины может содержаться статья, оговаривающая права собственников малого общего участка или индивидуальных участков на пользование прилегающей территорией, остающейся в собственности первоначального владельца. Последний, таким образом, продолжает контролировать и распоряжаться основной, более дорогостоящей частью недвижимости, но при этом, на равных с остальными, является одним из совладельцев поделенной части изначального участка.

А как быть, если владелец хочет сохранить особый статус передаваемой общинникам земли, например, сохранить участки нетронутой природы, использовать землю строго как сельхозугодия, или как поселение, и при этом он готов отказаться от собственного права изменить предназначение участка и продать его в один прекрасный день по полной рыночной цене? В этом случае перед тем, как начать привлекать единомышленников, он может путем оформления публичного сервитута создать на своей земле особо охраняемую природную территорию или учредить земельный траст. (См. Главу 16.) Если вы являетесь тем самым владельцем земли, который хочет создать на ней поселение, примите всё перечисленное к сведению. Будьте готовы отпустить полный контроль над ситуацией и найдите способы, как сделать людей по-настоящему причастными к общему делу и способными нести полноценную ответственность единомышленниками. Ну, а если вы не можете или не хотите отпустить рычаги контроля, хотя по-прежнему стремитесь жить рядом с другими, поступайте так, как знаете, получайте от этого удовольствие – но, пожалуйста, не рекламируйте созданный вами проект как «общину»!

ЗДЕСЬ!!!!

ОРГАНИЗАЦИЯ ВАШЕЙ ГРУППЫ

Вот некоторые советы и рекомендации от основателей разных общин относительно того, как лучше начинать ваше общее дело.

Решите, где и как часто вы будете встречаться. Весьма полезно назначить проведение регулярных собраний на один и тот же день недели, например, вы договариваетесь встречаться каждую субботу, с 13:30 до 17:00. Для начала можно собираться каждый месяц или раз в две недели, но когда вы дойдёте до обсуждений финансово-правовых вопросов и примётесь за поиски земли, велика вероятность, что понадобится организовать собрания еженедельно, а в промежутках между собраниями – продолжать работу в небольших группах по различным направлениям.

В то же время, следует оставаться гибкими в своих ожиданиях относительно посещаемости собраний. Еженедельные встречи могут оказаться для многих утомительными, особенно это касается родителей маленьких детей. Некоторые инициативные группы находят способы облегчить людям посещение, организуя на время встречи присмотр за детьми, заранее высылая участникам программу собрания или используя электронную почту/телефонные опросы для сбора предварительной информации и идей. Поскольку одни люди готовы уделять проекту существенно больше времени, а другие меньше, некоторые группы организовали свои внутренние «банки времени» – систему подсчета часов, проведённых человеком на общих собраниях, встречах рабочей группы или на индивидуальной работе над общинными поручениями. Основная мысль здесь заключается в том, что каждый участник «должен» общине за определённый период определенное количество единиц рабочего времени. Таким образом временные затраты уравниваются, и при этом те, у кого не получается вложить своё время в проект сейчас, имеют шанс компенсировать это позже.

Выберите свой метод принятия коллективных решений; определитесь, как вам лучше проводить собрания. Если вы выбираете единогласный метод принятия решений (консенсус), то научитесь им пользоваться всей группой, в противном случае всё может закончиться использованием весьма противоречивых представлений о том, как должен проходить процесс, или же разыгрыванием на собраниях некой ущербной «псевдо-консенсусной» процедуры (см. Главу 6).

Вам также нужно определиться, каким образом будут проходить ваши собрания, и кто будет иметь право голоса. Большинство инициативных групп со временем приходят к тому, что новичкам и гостям собраний разрешается предлагать свои идеи и мнения, но право участия в принятии решений имеют только фиксированный круг формально вступивших членов.

Ниже изложены некоторые полезные соображения и принципы по поводу проведения собраний.

Публичный сервитут (public easement) – ограничение правомочий собственника конкретной вещи в пользу неопределенного круга пользователей. К примеру, другие лица могут иметь право прохода/проезда через чей-либо земельный участок, право сбора на нем ягод и грибов, право брать воду в его внутренних водоемах и т.п., и, если сервитут официально установлен, собственник не вправе им воспрепятствовать.

Одна из разновидностей публичного сервитута, применяемого в США – консервационный (охранительный) сервитут (conservation easement), который учреждает на земельном участке режим особо охраняемой природной территории, который должны соблюдать все последующие собственники и пользователи данного участка. Такой сервитут может создать не только государство, но и частное лицо – собственник участка. – прим. перев.

- Наличие ведущего (фасилитатора). На продуктивность и гармоничность хода ваших собраний может существенно повлиять наличие фасилитатора (ведущего, координатора). Предложите освоение этой роли одному или нескольким членам вашей

инициативной группы, или же посетите специальный обучающий семинар всей группой и передавайте роль ведущего по очереди. Можно также устроить обмен фасилитаторами с другими общинами или создающимися инициативными группами в вашей местности.

- **Программа.** Хорошо продуманная и заранее разосланная всем членам группы повестка дня значительно способствует качеству проведения вашего собрания. Составители программы организуют для определённой встречи вопросы к обсуждению, а также отмечают ожидаемое время на обсуждение каждого вопроса. Так или иначе, люди не смогут посещать все собрания, а предварительная информированность о том, какая будет обсуждаться тема, позволит им решать исходя из собственных приоритетов, какие собрания нужно посетить обязательно.

- **Оценка выполненной работы и обратная связь.** Оставьте в конце встречи время для того, чтобы подвести итог и вместе оценить, что вы проделали хорошо, а что могло быть сделано лучше – перечислите это на большом листе бумаги. Регулярное проделывание этой процедуры поможет вашей группе улучшить коммуникационные и организационные навыки.

- **Протокол.** Определите, кто будет вести записи или подробные протоколы ваших собраний, что из сказанного вы собираетесь туда вносить, как и кто будет их хранить или распространять. Поощряйте людей в группе, имеющих навыки ведения записей, делать их регулярно. Готовые протоколы рассылайте каждому участнику встречи по почте/ электронной почте.

Определитесь с руководящими принципами вашей общины. В качестве предварительного шага, а также подготовки к будущему процессу создания образа вашей общины, спросите себя, каковы основные принципы, которых будет придерживаться ваша община.

Выведите ключевые для вас моменты, используя в качестве отправных точек:

- **Потенциальное месторасположение вашей общины и отношение к земле** (выбираете ли вы город или сельскую местность, захотите ли разбить небольшие сады или выберете крупное фермерское хозяйство, и т.д.).

- **Предпочтительное расстояние от городов, аэропортов, крупных образовательных учреждений, нетронутых природных территорий и зон отдыха, и других важных для вашей будущей общины мест.**

- **Образ жизни** (существуют ли у вас предпочтения в режиме питания; ориентируетесь ли вы на одиноких людей или на семьи с детьми, или сразу на несколько поколений; обсудите вопросы относительно домашних животных, сексуальной ориентации и взаимоотношения полов, употребления наркотиков).

- **Предпочтительная форма организации финансов** (вносят ли все одинаковые денежные вклады или допустимы различные, зависит ли от этого право на участие в принятии решений; какие расходы будут считаться общими, а какие – личными).

- **Духовные вопросы** (станете ли вы придерживаться определённой духовной системы или практики, приемлема ли для вас духовная эклектика, или будете считаться светской общиной).

- **Политические вопросы** (проявите ли вы себя политическими активными, станете ли поддерживать своих политически активных членов).

- **Вопросы образования** (собираетесь ли вы организовывать обучающие семинары и тренинги, рассматриваете ли территорию общины как демонстрационную модель каких-либо идей; как будете обучать детей и т.п.).

РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОБЩИНЫ КРУГ СЕЯТЕЛЕЙ (SOWING CIRCLE)

Вот список основополагающих принципов, о которых договорились основатели общины Круг Сеятелей (Sowing Circle), записав их в своих концептуальных документах.

1. Мы будем развивать собственный образовательный центр.

2. Мы будем поддерживать отсутствие догматизма и разнообразие.
3. Мы не придерживаемся единого стиля жизни, режима питания или духовной практики.
4. Мы считаем каждого из взрослых членов семьи или пары отдельным членом общины
5. Члены общины вносят в нее равные денежные вклады и имеют равные доли в общем имуществе.
6. Члены общины наделены равными правами на участие в принятии общих решений и принимают равное участие в общем труде.
7. Мы объединяем расходы и сокращаем уровень нашего потребления.

Создайте предварительную финансовую модель. Как уже отмечалось в Главе 1, чтобы получить общее представление о сумме, которую вам предстоит собрать на все дальнейшие расходы, необходимо создать набросок финансовой модели. Прочтите Главы с 9 по 16, чтобы получить представление о тех шагах, которые вам предстоит для этого совершить. Далее рассмотрите вероятный для вас тип местности (город, пригород, село и др.), желаемый район и цены на недвижимость в нём; определитесь, нужен ли вам полностью не возделанный участок, частично освоенная земля или застроенный участок с уже готовым жильём – это требуется для того, чтобы представить приблизительную величину взносов и платежей по кредитам. Также оцените будущие затраты на привлечение новых членов в общину (если это предполагается), создание юридического лица, на поиск и изучение наиболее подходящих вам вариантов недвижимости, все издержки на дальнейшую застройку участка, ремонт и реновацию помещений. Поделите эту сумму на ожидаемое конечное число членов вашей группы и вы приблизительно сможете оценить во сколько обойдётся проект каждому члену или семье. Если сведений о каком-либо из приведённых слагаемых у вас нет, включите воображение и постарайтесь предположить их как можно точнее. Сравните эту информацию с предполагаемыми статьями доходов вашей общины и кредитоспособностью (см. параграф «Реалистичный взгляд на финансы»). Как было замечено ранее, если цифры окажутся чересчур велики, пересмотрите исходные условия (например, насчёт интересующего вас месторасположения или количества членов группы), затем пробуйте снова. Разработайте свой временной график. Спросите себя, сколько времени вы готовы в идеале отвести на то, чтобы закончить всё необходимое, переехать в общину и заняться построением физической инфраструктуры. Создание временного графика, основанного на этих предположительных оценках, обеспечит вам в будущем великолепную возможность сравнить ваши ожидания с той реальностью, что вам откроется. По мере того, как вы будете продвигаться от стадии к стадии, скорее всего, этот план придётся пересматривать не один раз. Наряду с бюджетными схемами и диаграммами, временные графики (timelines) являются инструментами планирования, призванными помочь вашей группе предусмотреть все необходимое на различных стадиях продвижения, а также снабдить вас серией промежуточных целей для достижения более крупных вех на пути. Временные графики также могут служить своего рода инструментом визуализации. Важно здесь не столько наличие готового плана, сколько сам процесс планирования. Заведите журнал для записи решений. Сборник записанных принятых решений – это бесценный источник информации. Обновляйте его почаще, помещайте один экземпляр на стену перед каждым собранием, а также разрешите членам общины забирать копии принятых решений с собой. Выдавайте копию журнала решений каждому новому участнику, присоединившемуся к группе.

Когда в группе отсутствует подобный журнал, люди начинают постоянно пересматривать заново уже принятые решения, что является напрасной тратой времени и лишь

истощает энергию группы. Придерживайтесь своих решений и не поддавайтесь искушению их пересматривать всякий раз, когда новые члены группы желают чего-то другого. Нет ничего плохого, если вы пересматриваете решение, когда на то находится веская причина, но пусть это не будет сделано по легкомыслию.

Согласуйте критерии членства в инициативной группе. Какие признаки определяют, что человек является членом вашей группы и имеет право голоса при принятии общих решений? Будет ли это определённое число собраний или заданий, которые новичок должен посетить или выполнить перед тем, как получить право полноценно участвовать в процессе принятия решений? (см. Главу 18). Довольно многие группы пришли к заключению, что небольшой невозвращаемый финансовый вклад, скажем иновременный взнос в размере 100 долларов и/или ежемесячный членский взнос (скажем, 10 долларов в месяц) способствуют развитию чувства групповой ответственности и помогают отсеять случайных людей.

Определите образ вашей общины и создайте концептуальные документы. Создать общий образ - путеводную звезду, которая направит в единое русло все ваши будущие усилия, - вот одна из первых и важнейших задач вашей группы. (см. Главы 4 и 5)

Ведите точный финансовый учёт. Вначале ваши расходы, скорее всего, будут невелики: угощение к чаю, копировальные и почтовые издержки. Но по мере того, как вы будете всё более втягиваться в процесс, расходы могут расти и уже включать в себя средства на различные тренинги по организации, издержки, связанные с посещением других поселений и участием в общинных конференциях, и т.д. Далее могут появиться более значительные расходы, поэтому, вам нужно в самом начале решить как вести свои финансовые записи, чтобы учитывать все финансовые поступления и взносы, отмечать вклады, подлежащие возвращению, и тому подобное.

Начните разрабатывать основные договорённости и записывать стратегические соглашения. В определённый момент вам понадобится разработать различные соглашения, а также стратегические руководства по поводу финансовой политики, организации взаимодействия, норм общения и поведения и других важных вопросов. Какие-то из этих соглашений вам понадобятся уже сейчас, на стадии формирования инициативной группы, какие-то – позднее, на стадии совместного управления имуществом (см. Главу 7).

Помогайте друг другу развивать ответственность по отношению к группе. В скором времени вам придётся составлять множество документов и бюджетных планов, осматривать предлагаемые варианты земельных участков, изучать возможные варианты финансирования, нормы зонирования, и переделывать множество других дел. Вероятно, вы будете поручать друг другу задания и назначать даты их выполнения, чтобы, выполнив одну задачу, группа могла двигаться к следующей. Тем не менее, из-за неожиданно навалившейся работы, семейных забот или элементарного неумения грамотно распорядиться временем, люди нередко срывают свои обещания, а это, как правило, негативно отражается на всей группе. Вам понадобятся относительно безболезненные и необвинительные методы, которые вам помогут организовать взаимную подотчётность. Это может быть критический анализ задания, настенные плакаты/графики, работа над заданием в паре, и другие средства. Основатели общины Круг Сеятелей (Sowing Circle) , к примеру, договорились между собой, что определённый человек из их группы имеет право вызвать любого другого члена группы и спросить, выполнил ли тот взятые на себя задачи. Этот метод был введён не для критики, но как часть единой системы по постановке и выполнению задач, поэтому никто не чувствовал себя на особом положении (см. Главу 17).

Установите основные принципы вашего группового взаимодействия. Под этим

подразумевается совместное принятие решений, честное общение, ответственность и взаимная подотчётность за взятые на себя обязательства. Это означает желание поддерживать обратную связь и возможность попросить другого изменить свое поведение без обвинений, а также смелость встречать конфликты и их разрешать. Многие группы не занимаются этими вопросами то тех пор, пока не столкнутся с необходимостью их решать. Однако, согласно моему убеждению, освоение этих навыков на ранней стадии групповой жизни является одним из фундаментально важных аспектов создания здоровой общины в будущем. Некоторые группы предусматривают специальные ежемесячные встречи для обратной связи, где участники могут свободно высказывать свои опасения, разочарования и недовольство, а потом совместно искать варианты решения конфликтных ситуаций. Определённое количество конфликтов является нормальным и вполне ожидаемым. Важно заранее создать некоторую схему (план) разрешения конфликта и практиковать её до того, как произойдёт более значительный конфликт, подобно тому, как учебная пожарная тревога позволяет уже четко знать, как действовать при возникновении реального пожара (см. Главы 17-18).

«МАГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ» И ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ ПРОТИВ БИЗНЕСА

Билл Флеминг, основатель одной из домовладельческих общин, предостерегает инициативные группы от попадания в ловушку «магического мышления» - этот термин обычно используется для обозначения присущего четырёхлетним детям наивного убеждения о том, что представить что-либо в воображении достаточно для того, чтобы это случилось в реальности. «Мам, знаешь, я могу слетать на луну!». Создатели общин впадают в магическое мышление, когда пренебрегают фактами, а собранные другими членами группы результаты исследований, скажем, в отношении вариантов юридического оформления документов, или выбора местности, или вопросов экологии, рассматривают всего лишь как одно из возможных мнений. Магическое мышление вступает в игру тогда, когда люди не доверяют процессам подсчётов и измерений, проводимых для того, чтобы предсказать вероятный результат (акры, квадратные футы, годы, денежные единицы, цифры, отражающие суммы долгов и выплат по процентам), но предпочитают полагаться на интуитивные догадки и внутренний голос. Или тогда, когда полезные инструменты планирования, наподобие бюджетных смет и бизнес-планов, отвергаются как слишком «угнетающие», «ограничивающие наш творческий поток». Здесь действует также извращённое предубеждение против бизнеса, довольно типичное в среде строителей общин - недоверие и даже откровенный страх по отношению к финансовому планированию, займам, процентам по кредитам, договорам и письменным соглашениям, корпорациям, юридической регистрации, и т.д. Я могу это понять. Будучи моложе, я тоже активно противилась всему, хоть отдалённо связанному с бизнесом, транснациональными корпорациями или правительственными структурами. Как и многих других ребят из андеграунда, меня пугали любые инструменты и процессы, используемые традиционным обществом (mainstream society), я не понимала, как они работают, и превращала их в символы всего, мною отрицаемого.

Однако со временем я научилась не путать инструмент с мотивацией. Я узнала, что «бизнес» совсем не обязательно означает обман и лохотрон; что деньги - это не обязательно жажда власти и подавление других; что юридические структуры - не то же самое, что узаконенная алчность. Каждая из знакомых мне общин, основанных с начала 1990-х, была движима духовным импульсом и/или мотивом заботы об окружающей среде и социальной справедливости. Их основатели

научились понимать и использовать точно те же инструменты, что применялись в культуре традиционного общества, - создание юридических структур, покупка собственности, взятие кредита, выплата процентов, – и всё это для того, чтобы создавать жизнеспособную альтернативу традиционной культуре. Они используют эти инструменты, чтобы помочь себе создавать другой мир, где люди объединяют ресурсы, совместно принимают решения, осознают свою связь с Землёй и свои взаимоотношения с растениями, животными, друг с другом. Я стремлюсь побудить вас делать то же самое. Чётко обозначьте цели, отмечайте достижения и этапы вашего прогресса. Точно так же, как и отдельные личности, группы чувствуют себя более успешными и активными, когда они наглядно ощущают свое движение в направлении цели. Чтобы помочь вашей группе сфокусировать усилия, можно отмечать на специальном графике каждую из намеченных целей (например, создание концептуальных документов, прохождение тренинга по применению процедуры консенсуса, определение критериев выбора местности). Перед собраниями вывешивайте график на стену, пометив при этом дату, к которой вы хотели бы видеть определённую цель достигнутой. Подчёркивайте или обводите каждую достигнутую цель. Почаще пересматривайте свой график, так как, наверняка, спустя время он потребует корректировки, но всегда помечайте на нём уже проделанные этапы. Празднуйте взятые рубежи, признавайте и радуйтесь достигнутому. Создание общины – это бесконечный процесс и, в то же время, вы проделываете этот путь измеримо, шаг за шагом.

РЕАЛИСТИЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА ФИНАНСЫ

Одним из наиболее распространённых камней преткновения в процессе формировании общины являются нереалистичные ожидания относительно того, сколько всё будет стоить. Чтобы узнать, какие расходы связаны с покупкой и освоением общинной земли, прочтите Главы с 9 по 12 (поиск земли, сбор средств и покупка), и не забывайте, что цены на сегодняшний день, скорее всего, значительно выросли). Примерное представление о ценах на недвижимость в интересующей вас местности можно получить, просматривая раздел объявлений о продаже недвижимости в газетах или обзвонив несколько риэлторских компаний. Сколько вы готовы вложить в проект общины? В определённый момент вам понадобится открыто обсудить индивидуальную финансовую ситуацию каждого, рассмотрев все виды активов и доходов, которые вы готовы привлечь для реализации проекта. Люди неохотно делятся информацией о личном финансовом положении по многим причинам – принято считать, что это сугубо личное дело, совать нос в которое является нарушением культурного табу. Состоятельные люди часто не желают обсуждать свои финансы из-за страха сделаться уязвимым перед негативной реакцией окружающих – реакция может колебаться от простой неприязни до откровенной агрессии; в то время как человек со скромным доходом не хочет вызывать у других жалости или быть отстранённым от дел лишь по финансовой причине. Существует упражнение, которое может помочь группе начать обсуждение этой непростой темы, сохраняя при этом право на финансовую приватность каждого участника. На листе бумаги отметьте следующие пункты, а затем этот лист вывесите, чтобы все могли видеть:

А: Первоначальный взнос (down payment) Взнос на освоение земли и обустройство. Сумма, которую вы (отдельный участник) можете предоставить как равный финансовый вклад для первоначальных платежей за землю и обустройство.

В: Ежемесячные членские взносы. Сумма, которую вы можете вносить на постоянной основе в качестве ежемесячного членского взноса на все выплаты, связанные с общинным

имуществом (сюда входят выплаты процентов и погашение основной суммы кредита и займов, взятых на приобретение земли; налоги, страхование, амортизационный фонд).

С: Потенциально возможные частные займы. (Если предполагаются). Сумма, которую вы можете предоставить группе как частный заём на покупку земли, её освоение и застройку.

Раздайте бумагу и попросите каждого, не указывая фамилий, записать величины А, В и, если приемлемо для человека, С. Соберите листы, посчитайте сумму ресурсов по каждому пункту и вывесите эти результаты, чтобы каждый мог видеть. Таким образом, не вводя никого в смущение, вы получаете общее представление о величине финансовых возможностей вашей группы на данном этапе.

Если ваша финансовая ситуация такая же, как у большинства групп, для приобретения недвижимости вам, вероятно, понадобится занимать деньги, поэтому другой ваш опорный ресурс – это ваша совокупная кредитоспособность. Два упражнения, описанные в Главе 10 («Определение вашей потенциальной кредитоспособности»), помогут с лёгкостью определить эту цифру.

В какой-то момент участникам проекта придётся отказаться от финансовой анонимности и позволить другим членам группы узнать о потенциальной кредитоспособности каждого и о том, сколько каждый способен внести в общую стартовую кассу – на первоначальный взнос для покупки земли. Я предложила бы сначала обсудить вопрос в общих чертах, а затем назначить продолжение обсуждения на следующую встречу, где вы уже сможете называть конкретные цифры, таким образом, у каждого будет шанс всё заранее обдумать. Нет сомнений, что некоторые члены группы будут обладать существенно большими, чем у остальных средствами, другие же – меньшими. Состоятельные участники смогут внести в проект большую, чем остальные, сумму – либо в виде требуемых вкладов, либо обеспечив группе частное кредитование (реже – в виде прямых пожертвований на проект). Помните, что у вашей группы есть различные варианты выбора, как распорядиться денежными вкладами на покупку и освоение земли. Вот несколько примеров:

- Вы все можете внести одинаковую денежную сумму и привязать свои вклады к равным правам (долям) на общее имущество, равным обязанностям и равным правам на участие в принятии общих решений, как например это сделали основатели Круга Сеятелей (Sowing Circle/OAEC).

- Община может оплатить покупку и освоение земли полностью за счет заемных средств, без требования вступительного взноса, а затем все члены общины выплачивают ежемесячные взносы, идущие на погашение кредитов, как это сделали общине Дансинг Рэббит (Dancing Rabbit).

- Основатели общины могут привязать размер вступительного взноса к размеру выделяемого под индивидуальную застройку земельного надела (к количеству наделов) и вносить взносы пропорционально своей потребности в земле, как это сделали основатели Этхэвен (Earthaven).

- Один член группы может купить всю землю за свой счет и, в сущности, одолжить соответствующую сумму остальным членам группы, которые возвращают ему эти деньги со временем.

- Один член группы может купить землю за свой счет, а община затем учреждает жилищный кооператив и проводит рефинансирование, при котором

основателю возвращаются вся сумма, за исключением размера его/её доли – так планировали поступать в Марипоза Гроув (Mariposa Grove).

Когда у кого-то не хватает средств. Когда кто-либо из участников не может себе позволить оплатить первоначальный взнос на покупку земли, некоторые группы скрепя сердце решают, что он не может войти в общину. Другие группы рассматривают способы, как сделать участие финансово доступным для каждого. Например:

- Община может одолжить участнику часть денег для первоначального взноса из своего фонда развития (т.е. средств на обустройство), как это сделали в Круге Сеятелей. Через какое-то время человек возвращает деньги в фонд развития.

Альтернативный вариант – когда часть необходимой суммы одалживает участнику один или несколько других членов группы.

- Община покупает землю за счет равных вкладов основателей, но некоторым из основателей разрешено внести половину суммы, остальную часть они выплачивают ежемесячно с процентами, так поступали в Этхэвен.

- Община покупает землю за счет равных вкладов основателей, но некоторым основателям разрешено внести вместо денег определенное количество труда на общественных объектах поселения по оговоренной часовой ставке (посредством трудового контракта между поселением и членом). Так договаривались между собой на раннем этапе участники Этхэвен.

- Человек не участвует в покупке земли, но живёт в доме, принадлежащем общине, и платит ежемесячную арендную плату. Общине нужно в соответствующем соглашении чётко пояснить, будут ли право на пользование общинным имуществом и право на участие в принятии общих решений для таких основателей-арендаторов чем-то отличаться от соответствующих прав остальных участников проекта. Другой вариант – участники-арендаторы со временем могут собрать сумму, необходимую для выплаты вступительного взноса.

- Человек не участвует в покупке земли, но может поселиться у другого члена общины на правах члена семьи. Опять же, этот вариант требует, чтобы в соответствующем соглашении были чётко оговорены особенности права таких резидентов на пользование общинным имуществом и права участвовать в принятии общих решений.

- Если сумма денежного вклада привязана к размерам и цене индивидуального надела/дома/квартиры, община может построить для участников проекта с меньшим доходом жильё по типу общежития, как это сделали в некоторых живых жилищных сообществах (cohousing communities).

- В живых жилищных сообществах с индивидуальными земельными наделами община может позволить члену со скромными доходами построить на своем участке простенькую временку и пользоваться кухней и баней в общем доме до тех пор, пока человек не скопит достаточно средств для строительства своего дома. Так поступили члены Шэрингвуд Кохаузинг (Sharingwood Cohousing) в штате Вашингтон.

Скорее всего, существует ещё множество способов помочь основателям, не имеющим достаточных средств на первоначальный взнос. Иногда прием и поселение в общине людей, находящихся в сложном материальном положении, может привести в будущем к негативным последствиям, поэтому крайне важно с самого начала зафиксировать все подобные индивидуальные договоренности в письменном виде, оградив, тем самым, от возможных неприятностей и общину в целом, и отдельных заинтересованных её членов (см. Главу 18, описание опыта подобного случая в поселении Край Мечты (Pueblo Encantada)).

СБОР СРЕДСТВ

Поначалу ваши расходы будут небольшими, но как только вы решите зарегистрировать юридическое лицо и начнёте поиск земли, на все эти затраты по оформлению и поиску от каждого заинтересованного участника проекта понадобится изрядная сумма вложений (порядка нескольких тысяч долларов). Когда вы найдёте привлекательный участок, к вашим расходам, вероятно, прибавятся взнос (задаток) за исключительное право покупки участка (option fee to take the property off the market), затраты, связанные с изучением его пригодности для вашей группы и/или на изменение его разрешенного использования (exception to zoning regulations). Инициативные группы придумывают разные способы сбора средств в общинный фонд; один из вариантов - это ежемесячный сбор небольших членских взносов, а на ключевых этапах развития община определяет для участников более крупную сумму вложений. Если же вы решаете на какой-то период времени нанять одного из членов вашей группы, чтобы он посвятил всё или часть своего времени работе над общинным проектом, это также будет означать дополнительные расходы. (Как вариант, вы можете предоставить этому человеку большую скидку на покупку земли и/или право первым выбрать участок или жилое помещение, как это сделали в одной группе.)

ИМЯ ВАШЕЙ ОБЩИНЫ

Один из наиболее благодарных и приятных моментов в создании новой общины - это выбор её имени. Оно будет не только вдохновлять группу и задействовать воображаемые образы, но также будет отображать ваши ценности и устремления потенциальным единомышленникам, кредиторам, чиновникам, соседям. По моим наблюдениям, хорошо действуют жизнеутверждающие имена, связанные с природой, такие как „Abundant Dawn” – «Щедрый Рассвет», „Earthaven” - «Земная Гавань», „Meadowdance”- «Танец Долин». Я не рекомендую брать пафосные, вычурные или чересчур идеалистичные имена, поскольку общины с такими именами (быть может, потому, что их основатели уж слишком не хотели «пачкаться» бизнесом, юридическими и финансовыми реалиями?) имеют печальную тенденцию попадать в число упомянутых выше «девятина процентов». Даже если община с претенциозным именем удачно стартует, то название вроде «Дух Блаженной Гармонии» (Harmony Bliss Spirit) может обернуться откровенным конфузом в те неизбежные для каждого коллектива периоды, когда люди чувствуют разочарование в своих ожиданиях или обнаруживают себя втянутыми в конфликт.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СПОНСОРСКИХ СРЕДСТВ

Вы можете также привлекать средства со стороны. Одна из основателей общины Этхэвен Валерии Нэйман предлагает показывать документ, отражающий миссию, цели и ценности вашей общины, своим друзьям, семье и всем другим заинтересованным лицам, кто хотел бы и мог поддержать проект. Можно устраивать отдельные мероприятия по сбору средств, такие например, как благотворительные вечера с концертами и обедами, или благотворительные аукционы, а также предложить тем, кто вас поддерживает, предоставить вашему проекту частный заем под небольшие проценты. Параллельно с членскими взносами, пожертвования и дружеские займы могут суммарно дать вам еще несколько тысяч долларов.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ИНТЕГРАЦИЯ НОВЫХ ЧЛЕНОВ

В какой-то момент вы решите, что вашей группе нужны новые люди.

Возможно, вам просто захочется рассказать друзьям и знакомым о том, что вы делаете, и пригласить их на собрание, или же вы бросите призыв в массы и задействуете общественность. В случае, если вы решите обращаться к широкой публике, я советую адресовать свою рекламу людям, чьи ценности и интересы совместимы с образом вашей будущей общины. Если планируется создание экологической общины с ведением органического земледелия, разошлите ваши информационные буклеты, к примеру, местным экологическим организациям и повесьте рекламные объявления в магазинах здоровой пищи, на фермерских базарах и ярмарках, ресторанах, использующих натуральные продукты. В рекламных объявлениях и брошюрах используйте фразы из ваших концептуальных документов, описывающие вашу миссию и цели. Например, так: «Мы намереваемся создать общину _____ (земледельцев; практикующих Путь Ясного Сознания; последователей идей из книг В.Мегре и т.д.), для чего собираемся приобрести _____ (число гектаров) земли в _____ (область/край/район) с тем, чтобы _____ (описание миссии и целей общины)». Если это более подробная брошюра, включите сюда несколько абзацев, описывающих ваши ключевые ценности, а также задачи, стоящие перед вашей общиной. Используйте их же в каждом рассылемом вами пресс-релизе. Один из самых верных способов привлечь единомышленников это создание веб-сайта общины. Я предлагаю создать его сразу же, как только группа почувствует достаточно серьёзные намерения осуществлять проект. Целью всех рассылок, брошюр, пресс-релизов, объявлений должно быть лишь пробуждение интереса у людей, а затем должна быть прямая отсылка на ваш сайт, где они смогут узнать гораздо подробнее о ваших интересах, планах и ценностях. Это место, где вы готовы предоставить о себе как можно больше информации. Используйте вашу ключевую формулу и другие концептуальные документы, отражающие образ создаваемой общины (в разделе сайта «Для чего мы собрались»), журнал принятых решений (раздел «Что уже сделано на данном этапе, и с чем мы просим согласиться новых участников»), документ о том, как войти в число участников проекта («Этапы присоединения к общине и требования к желающим это сделать»). Если вы уже определились с финансовыми требованиями к участию, убедитесь, что вы описываете их ясно и чётко. Можно ещё поместить фотографии, представляющие вас как дружелюбную и привлекательную компанию, вывесить список часто задаваемых вопросов с вашими ответами («FAQ»), тексты соответствующих соглашений и договоров, а также фотографии земли, которую вы собираетесь приобрести (если она уже найдена). Проверьте простоту навигации, поиска информации по сайту и поручите одному члену группы следить за его обновлением. Желательно, чтобы информация на сайте привлекала лишь людей, у которых есть созвучие с уникальными идеями и ценностями конкретно вашей группы. Если вы не пользуетесь сайтом, для тех же целей подойдут брошюры и распечатки материалов. «Гораздо важнее достучаться до своих людей, чем просто до многих», отмечает Люк Рейд, один из основателей Мидоуданс (Meadowdance). Вы можете продолжить контакты с запросившими информацию людьми, послав в ответ благодарственное письмо или анкету для заполнения.

Следующим шагом для тех, кто заинтересовался, могло бы стать посещение вашей инициативной группы. Поддерживайте традицию приглашения гостей на начало ваших собраний, где по очереди представляйте каждого участника. Если кто-либо из гостей выразит желание стать членом общины, выдайте ему подборку копий концептуальных документов и документ «Как войти в число участников проекта» (даже если они их уже видели на вашем сайте), а также текущую версию журнала принятых решений и другие соответствующие материалы. Объясните, когда и каким образом новые члены могут принимать участие в общих собраниях и когда они получают

право участвовать в принятии общинных решений наравне с остальными. (Некоторые общины перед тем, как предоставить новоприбывшим участникам полное право голоса, просят их пройти семинар по принятию групповых решений методом консенсуса). Консультант по общинам Роб Сэнделин предлагает назначать всем новичкам «старшего товарища» из числа более старых членов, который мог бы лично или по телефону отвечать на все их вопросы относительно прогресса проекта и текущего состояния дел в группе.

ЗАРОЖДЕНИЕ ЧУВСТВА ОБЩИННОСТИ

Процесс построения общины состоит в действительности вовсе не в том, чтобы решить все вопросы покупки земли и заниматься задачами её освоения. Процесс построения общины – это зарождение чувства общности – своего рода атмосферы благополучия, благорасположения в группе, при которой у участников существует тесная эмоциональная связь и глубокое знание друг о друге.

Рудольф Штайнер говорил, что совмещение физической активности – когда люди одновременно задействуют движение своих тел и голосовых связок – спланирует на столь глубоком уровне, что связи имеют тенденцию длиться долго. И опыт большинства групп неизменно подтверждает: чувство привязанности и преданности друг другу растёт у людей в совместном труде, общих трапезах, рассказах о своих жизненных переживаниях, откровенных обсуждениях личных и межличностных проблем, пении, танцах, проделывании ритуалов, отмечании праздников и дней рождений. У большинства групп имеется еженедельная или ежемесячная традиция общего стола, обычно приуроченная к деловым собраниям, и это, несомненно, способствует развитию чувства общности, равно как и традиции коллективного принятия решений, кругов доверия, взаимной психонастройки (более подробно эти коллективные традиции рассмотрены в Главе 17).

Один из лучших для группы способов пережить чувство общности – это арендовать на выходные сельский домик с кухней/столовой и организовать там коллективный уик-энд с совместным приготовлением обедов, прогулками, плаванием, активными играми на природе (волейбол и др.), пением и музицированием, посиделками у костра и рассказыванием историй. Рассказывание историй прекрасно послужит рождению близости и доверительности у участников на более глубоких уровнях, особенно если темы личные и как-то способствуют самораскрытию людей.

Один из способов организовать эту процедуру в группах – предложить участникам рассказывать свои жизненные истории, особо фокусируясь на переломных моментах или тех событиях, которые затронули человека наиболее глубоко. Другой вариант – попросить каждого в течение 20 минут или около того поделиться отношением в их семейном роду к таким, обыкновенно табуированным, темам как религия, деньги или социальное положение. Подобные сессии приводят не только к развитию большей сплочённости, но также помогают людям понять, как каждый из членов группы будет в дальнейшем относиться к важным и общим для всех вопросам, таким, например, как совместное пользование имуществом или ведение общинных финансов.

Если группа сравнительно невелика или в распоряжении у вас достаточно времени, каждый человек может рассказывать свою историю по очереди. В случае, когда время ограничено, люди могут опустить листки с именами в шапку и вытаскивать столько имён, сколько позволяет время встречи, а следующее собрание спланировать так, чтобы у каждого был шанс высказаться. Наиболее застенчивые участники могут воздерживаться от собственных рассказов, но, по крайней мере, получают удовольствие, выслушивая других. Чтобы помочь друг другу уложиться в отведённое для рассказа время,

можно использовать кухонный таймер. Вечера с рассказыванием историй приносят массу удовольствия, поэтому их можно проводить повторно не один раз.

КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРЕЛОМЛЕНИЕ ХЛЕБА

В некоторых общинах каждая семья имеет свою кухню и люди едят дома, но один или несколько раз в неделю устраивают коллективные обеды. В других общинах имеется центральная кухня и столовая, в которых члены общины питаются вместе три раза в день. Какое количество совместных трапез оптимально сказывается на развитии чувства общинности? «Посчитайте количество дней в неделю, когда группа питается совместно, и у вас получится неплохой барометр для измерения степени близости в этой общине», - замечает активист общинного движения Джеф Козни. «Когда частота достигает четырёх общих трапез в неделю и более, так или иначе связующий элемент общины крепнет». Почти каждая община, описанная в этой книге, начинает коллективную трапезу, встав в круг и взявшись за руки, далее следует либо минута тишины, либо звучит молитва или песня.

ПИОНЕРЫ, ПОСЕЛЕНЦЫ И ТЕКУЧКА УЧАСТНИКОВ

Обычно процесс формирования общины привлекает два типа людей – пионеров и поселенцев (settlers). Пионеры идут на риск и прыгают в неизвестное. Они организуют инициативную группу, проводят все поиски, находят землю. Поселенцы ждут и наблюдают, смогут ли пионеры всё это потянуть. Они вступают в процесс позже, когда накапливается больше сведений о проекте, и когда оформится что-то осязаемое, к чему можно присоединиться. Поселенцам нужно, чтобы пионеры проложили для них тропу.

Пионеры нуждаются в поселенцах тогда, когда приходит время собирать деньги и осуществлять проект. Пионеры похожи на предпринимателей. Поселенцы – на осмотрительных, осторожных инвесторов. Инициативная группа создающейся общины нуждается в тех и других.

В большинстве групп сравнительно немного людей из тех, кто посещает первые собрания, на самом деле переедут жить в общину (хотя, для сплочённой группы друзей вполне осуществимо пройти всю дистанцию до конца). «Группа, с которой вы начинали, не будет той же самой группой, с которой вы придёте к финишу», - утверждает один из основателей Круга Сеятелей Адам Уолперт. «Даже отдельные ключевые фигуры из группы основателей могут сойти с дистанции к моменту покупки земли». Обычно какая-то часть людей покидает группу в тот момент, когда ею пройден отдельный этап, достигается определённая веха:

- Когда вы определитесь с образом своей общины, создадите соответствующие документы – некоторые люди могут осознать, что этот образ не для них, и покинуть группу. Однако помните, что придут новые участники, которых привлечёт именно ваша группа и ваш образ общины.

- Когда вы согласуете между собой критерии поиска земли, уйдёт ещё больше людей – ведь это не та земля, которую они хотели бы для себя. Но придут новые люди – и окажется, что именно о такой земле они и мечтали.

- Когда вы согласуете между собой финансовые критерии для создания вашей общины, готовьтесь к новому оттоку – кто-то обязательно не сможет потянуть по средствам. Но появятся новые люди, и ваши финансовые критерии помогут им оценить свои возможности.

- Когда вы остановитесь на конкретном варианте недвижимости и решите её приобрести, на выходе может случиться целое столпотворение. Некоторые отступят, потому что, в конце концов, найден совсем не тот вариант, что задумывался изначально. Другие исчезнут, потому что наступил критический момент проверки реальностью. В этот миг они заглянули общинной жизни прямо в лицо – и увы! Оказывается, они совсем не созрели для этого – слишком велика ответственность, слишком кардинальны перемены в образе жизни.

Тем не менее, после прохождения каждого из этих этапов к вам может присоединиться ещё большее число людей – просто потому, что им понравится вы, им понравится ваш образ общины, они смогут себе позволить финансовое участие – и ваша прекрасная земля им придётся по душе! Часто это время, когда поселенцы, наблюдающие со стороны, снова становятся активными и приходят к вам со своими чековыми книжками.

Итак, вы встали на путь и уже не свернёте. Далее, ваш первый значимый шаг на этом пути – создание образа вашей общины (community vision).

ГЛАВА 4.

ОБРАЗ ОБЩИНЫ – ЧТО ЭТО И ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО.

В общине Плакучая Ива (Willow Bend) наступили трудные времена. Эта небольшая община в сельской глубинке на Среднем Западе возникла в начале 90-х без какой-либо формулировки образа поселения и без концептуальных документов. То есть у основателей не было выраженного в словах представления о желаемом будущем, никакого соглашения о том, «почему мы здесь», которое бы объединяло и вдохновляло членов общины трудиться для достижения их общих целей и устремлений.

В какой-то момент наступил кризис в совместном бизнесе поселенцев: пропал спрос на производимые ими деревянные игрушки. В одно мгновение они потеряли почти половину своего годового дохода. Придавленные тяжелыми финансовыми обстоятельствами, члены общины вели долгие собрания, пытаясь решить, что им делать дальше. И в этот момент обнаружилось, что жители Плакучей Ивы имели очень разные представления о цели существования их общины.

- Мы здесь для того, чтобы показать людям устойчивый, ресурсосберегающий образ жизни, работающий в современных экономических условиях, - говорил Том. – Нам нужно как-нибудь покрыть убытки и наладить бизнес.

- Ничего подобного! – восклицала Кэтлин. – Мы здесь для того, чтобы получать радость от жизни, а не работать до умопомрачения. Уж лучше сидеть на подножном корму, но быть свободным человеком!

- Как вы можете говорить такое? – возмущенно спрашивал Энди. – Наша задача пробуждать людей! Мы должны показать людям, что можно жить без борьбы, без конкуренции, что можно делиться поровну тем, что есть, и тогда всем будет хорошо! Тем не менее, у них не получалось, чтобы всем было хорошо, и они продолжали бороться между собой, пытаясь выявить скрытый фундамент их общей общинной реальности. Поскольку у них не было записанного на бумаге общего образа, им некуда было вернуться, не было той общей точки соприкосновения ценностей, целей устремлений, которая бы придавала смысл их совместной жизни и определяла бы их отношение к остальному миру. Так как члены Плакучей Ивы использовали для принятия решений принцип единогласия, то, даже если большинство из них сошлись бы в одном представлении, они не смогли бы принять решение о целях всей группы. На первый взгляд, казалось, что они спорили о деньгах. Но, в действительности, это было выражение скрытого структурного конфликта, порожденного тем, что они не стояли на единой почве. И в отличие от участников формирующейся инициативной группы, здесь люди с

разными представлениями уже не могли просто разойтись и начать создавать свои собственные общины. Плакучая Ива была их общим домом, и никто не мог попросить другого уйти из-за его «неправильного» видения. Когда конфликт сильно обострился, несколько человек, не видя другого выхода, все-таки покинули поселение. И теперь у оставшихся было уже две проблемы: нехватка денег и нехватка людей, чтобы вести общие дела.

Я думаю, что эта история, взятая из реальной жизни, наглядно показывает, почему так важно с самого начала определить, «почему мы здесь», и почему все участники общины с самого начала должны стоять на общей идейной почве.

Кэт Кинкейд, одна из основателей общины Дубы-Близнецы (Twin Oaks) описывает похожий случай. Её друзья как-то раз прочитали документы с описанием образа одного поселения и они им не понравились. Но потом они встретили одного из поселенцев, и пообщавшись с ним, пришли в восторг. И решили все-таки приехать на место и посмотреть. Приехав же, они были очарованы теплотой и дружелюбием местных жителей. И решив, что правильнее судить о людях по их поступкам, нежели по их словам, они вступили в общину, несмотря на свое несогласие с образом и принципами, заявленными в ее концептуальных документах. Однако, когда друзья Кэт прожили в поселении несколько месяцев, у них начались трения с его основателями. Хотя поначалу и те, и другие были дружелюбны и дипломатичны, жизненные цели и ценности вновь пришедших не были совместимы с целями и ценностями общины. И вскоре это привело к серьезному конфликту по вопросу направления развития поселения. В конце концов, разногласия и недоверие стали настолько болезненными, что друзья Кэт решили покинуть общину, и вместе с ними ушли несколько других участников, разочарованных в своих светлых идеях при виде жестокой борьбы за власть. «В результате группа осталась опустошенной, слабой и раздраженной, - говорит Кэт. – Это была трагедия всего поселения. И это далеко не единственный подобный случай». Я тоже слышала подобного рода истории о самых разных поселениях. Таким образом, самая первая и главная задача участников формирующейся инициативной группы – прояснить, сформулировать и записать их общее представление о будущей общине, и удостовериться, что оно устраивает их всех.

Да, известно несколько довольно старых и, по всей видимости, успешных общин, у которых нет и никогда не было документа, описывающего их общее видение и цели. Такое может быть, но я не уверена, что это может работать долго. Если у общины нет общего образа, она может расколоться в момент серьезного испытания или кризиса. Или же это может медленно и постепенно подтачивать ее жизнеспособность и благосостояние, ибо каждый небольшой конфликт, возникающий из-за различия образов, с годами способствует общему накоплению отчуждения между людьми. «Общий образ не является ни необходимым, ни достаточным для создания новой общины, поскольку многие все-таки создали общину без него, а кто-то, даже имея образ, потерпел неудачу, - замечает общинный активист Три Брэссен. – Но общий образ существенно увеличивает вероятность успеха. И если ваша группа все-таки собирается, невзирая на трудности, окунуться в процесс создания общины, то разве не было бы непозволительной роскошью отказаться от попытки дать себе максимум шансов на успех?»

ЗВУЧАТЬ ЧИСТОЙ НОТОЙ ОБРАЗ ПОСЕЛЕНИЯ

Образ поселения - это совсем не обязательно и совсем не только нечто «видимое». Даже когда он записан на бумагу, он, на самом деле, есть нечто большее, чем просто набор слов или картинок. Образ зарождается как некий импульс энергии, которая овладевает тобой и не хочет отпускать. Он как луч прожектора, освещающий путь вашей группе от того места, где вы находитесь, к месту, куда вы намерены прийти. Ваш образ

должен быть выражен таким образом, чтобы другие могли легко понять его. Он должен быть простым, ясным и индивидуальным. Как говорят Коррин Маклафлин и Гордон Дэвидсон, основатели общины Сириус, он должен «звучать чистой нотой на внутренних уровнях» - и тогда он будет притягивать тех, кто резонирует с этой нотой. «Это как камертон, по которому вы измеряете созвучие или диссонанс, - говорит Адам Уолперт, один из основателей Круга Сеятелей Sowing Circle) – Он показывает, насколько хорошо вы сплетаете теорию и практику. Он помогает вам целиться выше».

Будучи записанным на бумаге, хорошо составленный образ поселения:

- Описывает ваше общее будущее, которое вы стремитесь создать.
- Проясняет и декларирует ваши общегрупповые ценности.
- Выражает нечто такое, с чем каждый из вас может себя идентифицировать.
- Помогает объединять ваши усилия.
- Дает точку отчета, к которой можно вернуться в момент замешательства или разногласий.
- Поддерживает вдохновение вашей группы.
- Четко обозначает миссию участников вашей группы.

«Ясное описание того, наступления чего мы желаем, - говорит Адам Уолперт, - это своего рода страховка на будущее от того, наступления чего мы не желаем».

ЭЛЕМЕНТЫ ОБРАЗА ОБЩИНЫ

С образом общины очень часто ассоциируются такие понятия, как «миссия», «предназначение», «ценности», «цели», «задачи», «устремления», «интересы», «стратегия». Как можно видеть из примеров концептуальных документов, разные общины вкладывают в эти слова разный смысл. Поэтому здесь я напишу, как понимаю эти слова я. Образ. Это видение вашего общего будущего, которое вы стремитесь создать, ваше общее представление о том, что вы считаете возможным, желательным и необходимым; то, что мотивирует вас действовать в направлении создания общины. Образ отвечает на вопросы «кто?», «что?» и «почему?».

Лучше всего, когда он описывается глаголами в настоящем времени, как то, что уже происходит сейчас. Миссия. Предназначение. Предназначение, или миссия вашей группы выражает ваш образ в конкретных, физических понятиях. Это те изменения во внешнем мире, та деятельность, тот опыт, которые вы осуществляете, реализуя образ вашего желаемого будущего. Чтобы понять разницу между понятиями «образ» и «миссия», представьте себе общину с таким образом: «Мир, в котором каждый человек имеет доступное и здоровое жилище». Миссия этой общины, физическое выражение образа, может звучать так: «Построить экспериментальный демонстрационный поселок, используя натуральные и дешевые материалы, и затем разработать и реализовывать программы по обучению нашим методам строительства, в особенности в «странах Третьего Мира»».

Ценности. Образ вашей общины возникает из тех ценностей, которые являются общими для каждого в вашей группе, из тех характеристик и процессов, которые они считают значимыми и ценными.

Ценности выражаются на практике в вашем нынешнем поведении и в том, как вы намереваетесь себя вести каждый день в вашей будущей общине. В приведенном примере община может иметь такие ценности, как «устойчивый образ жизни», «социальная справедливость», «добродота», «щедрость», «служение и помощь нуждающемуся», «доступность необходимого для жизни», «бережное отношение к природе и сохранение ресурсов».

Интересы. Этот пункт включает в себя опыты, состояния бытия, положения вещей, в которых люди могут быть заинтересованы применительно к создаваемой общине. Интересы обычно возникают из ценностей и могут быть выражены в целях. Многие из вас могут быть заинтересованы в компостировании органических отходов, потому что вы цените устойчивое развитие и воспроизводство ресурсов, и этот интерес может быть выражен целью организовать производство компоста для вашего будущего общинного сада.

Цели и Задачи. Цели и задачи – это те конкретные «верстовые столбы», которых вы намереваетесь достигнуть в определенные обозначаемые сроки, скажем за несколько месяцев или за год. Цели и задачи вашей общины поддаются измерению, и вы точно можете сказать, достигнуты ли они или нет. В приведенном примере группа может поставить цель закончить строительство демонстрационного экопоселка в течение трех лет, и в следующие годы начать программу сотрудничества со странами Центральной Америки.

Устремления. Это устойчивые и сильные желания в отношении возвышенных целей и предметов, рождающиеся из ценностей. К примеру, ваша община может иметь цель за два года построить здание для собраний на 100 мест, и в силу того, что вы цените красоту и считаете священным общее пространство, у вас рождается устремление построить такое здание, которое было бы красивым, возвышающим и умиротворяющим.

Стратегия. Ваша стратегия – это цепочка связанных друг с другом целей в определенном временном интервале. Если ваш образ отвечает на вопросы «кто?», «что?» и «почему?», то стратегия отвечает на вопросы «где?», «когда?» и «как?». Стратегия обычно имеет дело с такими инструментами, как бюджеты, повременные схемы финансирования, графики. Если изменение вашего образа с необходимостью влечет изменение будущего, которое вы создаете, то изменение вашей стратегии меняет только ваш способ достижения этого будущего. В приведенном примере стратегия группы может быть такой: взять заем в 500 000 долларов на два года и начать строительство экопосёлка, параллельно проводя курсы и семинары по методам экологического строительства и изыскивая гранты от общественных организаций и пожертвования частных лиц для возвращения займа.

Как мы увидим в следующей главе, образ общины возникает от резонанса совмещенных индивидуальных ценностей, интересов, устремлений и целей ее участников. Дух Природы (Nature's Spirit), духовное поселение в Южной Каролине, выражает различие между его образом (мечтой), миссией (материальной, физической деятельностью) и целями (конкретными действиями с измеримым результатом) следующим образом:

Образ: Общество, которое ценит многообразие форм жизни и во имя их сохранения живет в гармонии с природой и духом.

Миссия: Создать общину, в которой мы трудимся и расширяем наше сознание, стремясь в каждом поступке и решении искать ответ на вопрос: как поступить, чтобы жить устойчиво в гармонии с природой и духом? Это вдохновит нас на то, чтобы служить людям, делиться нашим опытом, поддерживать и объединяться с подобными начинаниями в нашей местности и в мире в целом.

Цели:

- Приобрести и освоить для нужд общины участок земли, способный обеспечить экологически устойчивое существование небольшой деревни с населением 50 или более человек.
- Создать необходимую инфраструктуру для обеспечения наших основных потребностей, которую мы смогли бы поддерживать своими силами.

- Построить дома, места для собраний, помещения для размещения гостей и проведения мероприятий, используя экологически чистые методы строительства и источники энергии.
- Обрабатывать землю методами органического земледелия обеспечивая наши потребности в пище и повышая плодородие почвы.
- Создать и поддерживать центр духовного развития в центре нашего поселения.
- Сформировать систему социальных отношений, основанную на взаимопомощи.
- Учредить коммерческие структуры и предприятия для поддержания экономической жизнеспособности общины с минимальной зависимостью от внешней рыночной экономики, государственных и монополистических структур.
- Разработать образовательные, психотренинговые, волонтерские программы и программы культурного обмена, которые позволят нам оказывать помощь другим людям, общаться с внешним миром и делиться нашим опытом, объединяясь с близкими по духу начинаниями в нашей стране и по всему миру.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ И КЛЮЧЕВАЯ ФОРМУЛА ОБРАЗА.

В некоторых общинах имеются официальные концептуальные документы, в которых вдохновляющим языком описывается желаемое общее будущее, к которому стремится община. У других групп может присутствовать комплект разных документов, которые в совокупности дают представление об образе их поселения, часто кратко передаваемое ключевой формулой образа (vision statement) – кратким описанием их предназначения (миссии), ключевых положений (перспективных или фактических) об устройстве общины и возлагаемых на нее надеждах, иногда сопровождаемое также перечнем общих ценностей и целей. Эта ключевая формула может встречаться во внутренних соглашениях и правилах общины, в учредительных документах организации (юридического лица), посредством которой община коллективно владеет землей (устав некоммерческого партнерства или кооператива, его внутренние правила, решения общего собрания, совета учредителей или иного органа управления), а также в рекламной литературе – брошюрах и буклетах, текстах веб-сайта, информационных пакетах для потенциальных новых участников. Образ поселения и его ключевая формула – это не одно и то же, хотя последняя выполняет частично те же функции, что и образ. Ключевая формула – это образ поселения, выраженный кратко и сжато в нескольких предложениях. «Это что-то вроде вывески над воротами для всех, кто может войти, - говорит Стивен Браун, сооснователь общины Шеноа Ритрит в Калифорнии. – Она как бы говорит всем: вот то самое, по поводу чего мы здесь вообще собрались; вот то, к чему мы стремимся; вот то, что вдохновляет и ведет нас».

Вот примеры ключевых формул:

Обучающий и Духовный центр Шеноа Ритрит (Shenoa Retreat and Learning Center): Мы собрались вместе для того, чтобы создать центр для духовного обновления, просвещения и помощи людям, направленной на позитивное преобразование нашего мира. Хармони Вилладж Кохаузинг (Harmony Village Cohousing): Мы создаем основанное на сотрудничестве и взаимопомощи сообщество соседей, объединяющее усилия разных людей для реализации экологически ответственного образа жизни.

Община Мидоуданс (Meadowdance): Мы – основанная на равноправии община, ставящая в центр внимания детей, приветствующая разнообразие личностей, экологическую чувствительность, совместное обучение и веселье.

Экопоселение Этхэвен (Earthaven Ecovillage) (из «Соглашения о ПриСоединении»): (Мы) развивающаяся община сельского типа, посвящающая себя заботе о людях и о Земле посредством изучения, практики и демонстрации навыков,

способствующих созданию гармоничной и устойчивой культуры, признавая и приветствуя Единство всех форм жизни.

Хорошо составленная ключевая формула:

- Предлагает ясное, лаконичное, вдохновляющее выражение образа вашего поселения, его предназначения и целей.
- Является кратким, в идеале около 20-40 слов.
- Несет в себе тот же «энергетический тон», что и образ.
- Помогает, как линза, сфокусировать энергию вашей группы на самом главном.
- Является «карманным» напоминанием о том, для чего мы здесь собрались, которое всегда под рукой.
- Помогает оживить ощущение присутствия вашего желаемого будущего.
- Легко запоминается, и, в идеале, каждый из вас может воспроизвести ее наизусть.
- Позволяет в двух словах рассказать любому о главном: Вот для чего мы здесь.
- Позволяет вашей группе принимать решения о конкретных вещах: что относится к делу, а что – нет.
- Является тем, что потенциальные новые участники хотят узнать в первую очередь.

И, подобно образу поселения в целом, ключевая формула:

- Есть нечто такое, с чем каждый участник группы может себя идентифицировать.
- Помогает объединять ваши усилия.
- Поддерживает вдохновение в группе.
- Выражает и открывает для всех ваши самые главные ценности.
- Дает точку отчета, к которой можно вернуться в момент замешательства или разногласий.

Подобно вышеприведенным примерам, ваша ключевая формула должна быть максимально ясной и недвусмысленной. Вполне вероятно, что есть некая связь между ясными, детальными (и даже «приземленными») ключевыми формулами и поселениями, которые действительно были созданы, так же как и между смутными, приукрашенными или чересчур претенциозными ключевыми формулами и общинами, которые так и не встали на ноги.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ ИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ЭКОПОСЕЛЕНИЯ ДАНСИНГ РЭББИТ (DANCING RABBIT ECOVILLAGE).

Наша миссия: создать общество масштаба небольшого поселка или крупной деревни, образованное из отдельных людей и общин, различных по размерам и социальной структуре, которое бы позволяло и направляло своих людей жить устойчиво. (Слово «устойчиво» означает таким образом, чтобы на определенной территории никакие ресурсы не потреблялись быстрее, чем они могут восстанавливаться естественным путем, и чтобы созданная таким образом замкнутая система могла бы существовать неограниченное время без истощения ее внутренних ресурсов, деградации уровня жизни и природной экологической системы внутри нее, а также без нарушения устойчивости экосистем за ее пределами.) Мы готовы прилагать усилия к тому, чтобы это устойчивое общество выросло до размеров, делающих его заметным и позволяющих оказывать влияние на мировое сообщество путем наглядного примера, образования и исследований. Даже пока Дансинг Рэббит находится в начале своего пути и является небольшой общиной, мы называем себя экопоселением, поскольку наше видение обращено в будущее, и наш образ намного превосходит наше нынешнее положение. Мы намерены вырасти до размера небольшого самоуправляющегося поселка с населением от 500 до 1000 жителей,

добившегося состояния полной устойчивости с окружающей средой. Мы будем жить в разных организационных формах, по-разному питаться и работать над самыми разными проектами. Это будет общество, гибкое до такой степени, чтобы включать в себя коммуны, самоуправляющиеся домовладельческие общины и индивидуальные хозяйства. Хотя мы можем иметь разные пристрастия и взгляды по разным вопросам, ключевое устремление к устойчивому образу жизни будет определять все ключевые решения в сообществе Дансинг Рэббит.

Хотя Дансинг Рэббит будет стремиться к самодостаточности и экономической независимости, мы не отделяем себя от общества остальной Америки. Более того, обмен опытом и сотрудничество являются составной частью наших целей. Мы намерены активно продвигать образ жизни нашей общины как живой пример возможности устойчивого существования и распространять наши идеи и открытия посредством гостевых программ и мероприятий, научных и прочих публикаций, публичных дискуссий и проч.

СДЕЛАЙТЕ ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ.

Сформулируйте и обозначьте на бумаге образ вашего поселения до совместного приобретения земли. В противном случае вы можете кончить так же, как одна духовно-экологическая община на северо-востоке США. Через шесть лет после переселения на землю, когда был завершен большой строительный проект, в коллективе возникли споры по поводу того, какими должны быть их дальнейшие совместные шаги. Люди не могли понять, в чем проблема, почему конфликт стал таким острым. Почему им вдруг стало так трудно понять друг друга? Что вдруг случилось с их прежде такими добрыми соседями? В конце концов, группа пригласила консультанта по групповому взаимодействию, который попросил всех членов группы заполнить анкету с вопросами об их устремлениях и ожиданиях от совместной жизни в общине. По итогам анализа анкет стало ясно, что участники общины, не осознавая того, жили в двух параллельных реальностях, которые можно было бы выразить двумя следующими ключевыми формулами:

1. Мы образовательный центр и место наглядной демонстрации экологических принципов. Мы живем вместе в поселении для того, чтобы обеспечить нормальную работу нашего центра, обеспечивая проведение лекций, тренингов и семинаров.
2. Мы компания живущих рядом хороших друзей, поддерживающих друг друга и ценящих экологически здоровый и устойчивый образ жизни. Для того, чтобы помогать другим людям, мы иногда проводим семинары и тренинги по этим вопросам.

Часть членов общины считала, что смыслом их объединения было первое (обеспечить деятельность образовательного центра); другие были уверены, что второе («мы здесь просто живем») – и при этом никто не подозревал, что параллельная реальность существует. Это было ошеломляющим открытием. Разные люди имели разные образы, при этом каждый ошибочно считал, что его образ разделяют все соседи. И хотя к этому моменту участники общины спорили по каким угодно вопросам, вплоть до бытовых, корнем проблемы не был межличностный конфликт. Их конфликт был структурного типа – он был встроен в систему. Это определенно была «мина замедленного действия», когда люди не в состоянии увидеть, что дело не в том, что «Джон ведет себя неразумно» или «Сью снова поступает безответственно», а в том, что Джон и Сью поступают каждый в соответствии со своей собственной идеей о том, для чего вообще была с самого начала создана община. И как им теперь поступить? Которая из двух групп должна остаться в общине, а какая имеет «неверное видение» и должна уйти?

Конечно, наличие ясного, вдохновляющего, детального и обоснованного образа и ключевой формулы само по себе не гарантирует успеха. Я знала две

молодые общины с прекрасно сформулированными образами, которые, тем не менее, распались. Одна – из-за того, что его участники были молодые родители, слишком загруженные семейными хлопотами и неспособные уделить делам общины достаточно времени и сил. Другое распалось по географическим причинам: придя к согласию в образе, его участники не смогли договориться о месте поселения, имея привязанности к двум разным местностям.

Некоторые инициативные группы с хорошо сформулированным образом потерпели неудачу по другим причинам, например, не смогли выкупить желанный участок земли, и он достался другому, более богатому, покупателю. А какие-то из общин, сумевших купить землю, и начавших строительство, раскололись от конфликта с соседями или местными властями, или же не смогли выстоять после ухода слишком большого числа членов. Но хотя он и не решает все проблемы, составленный вдохновляющим образом образ поселения дает общине точку опоры в моменты тяжелых испытаний, подобных вышеописанным, и придает людям мужества, чтобы преодолеть их и идти дальше. Конечно, кроме отсутствия ясного образа, есть и другие источники структурного конфликта, и можно дойти до отчаяния, пытаясь разобраться с тем, как принимать общие решения или с тем, какие правила поведения и какие нормы должны соблюдаться в общине. А можно и полностью утонуть в изнурительном межличностном конфликте. Тем не менее, и я не устану повторять это, - для того, чтобы дать вашей общине максимум шансов на успех, сформулируйте ваш образ и вашу ключевую формулу в самую первую очередь.

Как это можно сделать? Об этом мы поговорим дальше.

ГЛАВА 5.

СОЗДАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ.

Работа над созданием образа общины может быть необыкновенно увлекательной и трудной одновременно. Она затрагивает глубоко скрытые ценности, животрепещущие интересы и высокие устремления. Она выносит на поверхность как осознаваемые, так и глубоко затаенные ожидания и представления.

Участники вашей группы могут иметь немало общих ценностей, но и немало отличных; у них могут быть как похожие, так и чрезвычайно разные представления и ожидания. Какие-то из них могут быть реалистичными, какие-то - нет. Ваша задача заключается в том, чтобы обнаружить, просеять и отшлифовать все эти представления и ожидания - так, чтобы в результате у вас в руках оказалось реалистичное, но, в то же время, вдохновляющее описание вашего общего поселенческого будущего.

Это обычно включает в себя два этапа:

1. Исследование территории. Вы исследуете ваши мечты, надежды и ожидания в отношении жизни в общине в процессе последовательных "коллективных погружений", записывая самые ключевые моменты из того, что вам удастся обнаружить (идеально - на больших листах ватмана). Погружения могут включать в себя дискуссии на разнообразные темы, откровенные рассказы о глубоко личных вещах, а также специальные "образотворческие" упражнения. Лучше всего, когда на погружение уделяется достаточно длительное время - полдня, день или целый уик-энд.

2. Запись результатов. Из участников группы выбирается небольшая рабочая команда, которая на основе материала погружений составляет предварительный проект концептуального документа (документов) и ключевой формулы. После этого группа в целом обсуждает и критикует результат, делает предложения по коррекции текста и

отсылает проект снова в рабочую команду. Процесс передачи-критики-редактирования продолжается до тех пор, пока не будет готов окончательный вариант. Чем больше людей в вашей группе и чем сильнее они различаются между собой, тем дольше времени может занять весь процесс. Некоторые группы заканчивают работу по составлению образа за несколько недель или месяцев, но такое обычно бывает, когда они относительно невелики, их участники хорошо знают друг друга, или же они люди одного круга с однородными интересами и ценностями. Если же ваша группа многочисленна, участники очень разные, или же ваши планы достаточно амбициозны, работа может занять больше года. Шесть основателей Шеноа Ритрит потратили полгода на то, чтобы сформулировать свой образ и составить концептуальные документы. 15-20 участников первоначальной инициативной группы Этхэвен посвятили этому процессу два года.

Некоторые опытные общинники говорят, что лучше всего, когда группа относительно мала, к примеру, от трех до пяти человек, ну, в крайнем случае - до десяти. Составление образа с меньшим числом участников помогает уменьшить вероятность того, что ваша группа начнет разрываться в попытках совместить несовместимое и одновременно подстроиться под разные представления и ценности, которые часто встречаются в больших группах.

"Гораздо лучше начинать с очень маленькой группой, даже из двух-трех человек, имеющих глубокое согласие по поводу смысла и целей общины, и позволить образу естественным образом вырасти из этого сильного и крепкого ядра или семени, чем начинать с 20 человеками, у которых нет ни ясных общих представлений и целей, и пытаться обнаружить их." - советуют Роберт и Диана Гилман в своей книге "Экопоселения и устойчивые сообщества".

Тем не менее, независимо от размера вашей группы, желательно, чтобы каждый участвовал и вложил свой вклад в составление образа. Обычно плохо кончается, когда особо влиятельные участники группы формулируют образ, а остальные только присоединяются к нему. Когда люди не "голосуют" за образ с самого начала, участвуя в его создании, они, в конечном счете, "голосуют" за или против него своим поведением. Те, кто действительно разделяют заложенный в образ представления и ценности, говорят "да", соблюдая принятые в общине договоренности и общие решения; те же, кто никогда в действительности не был согласен, скажут образу поселения "нет", игнорируя или бессознательно саботируя какие-то процессы или задания в будущем. Если же каждый в группе принимает участие в составлении образа и с самого начала вкладывается в него, община в будущем функционирует как гармоничное единое целое.

БОЛЕЕ, ЧЕМ ОДИН ОБРАЗ?

Может оказаться так, что вам будет трудно разрешить те противоречия, которые обнаружатся в представлениях разных членов группы. К примеру, станет ясно, что большинство участников стремятся к сельскому самодостаточному хозяйству не ближе, чем в часе езды от города, тогда как другие жаждут приятного местечка для отдыха и восстановления сил не дальше, чем в 30 минутах езды от их городского места работы. Помимо этого, как среди первых, так и среди вторых одни настроены на открытую и честную психологическую работу, прояснение отношений и обратную связь; других же воротит от всех этих «душещипательных штучек». Вдобавок, как среди сторонников группового процесса, так и среди его противников, часть людей мечтает о домашней школе; остальных же устраивает обычная образовательная система. С различиями, подобными вышеописанным, вам вряд ли суждено всем оказаться в одной общине. Тем не менее, ваш совместный труд нельзя считать пропавшим зря. Он в любом случае служит хорошую службу для каждого из вас, внося ясность в ваши желания

и помогая осознать, чего же вы действительно хотите от своей будущей общины – важнейший первый шаг.

Сценарий, подобный описанному, может иметь несколько исходов:

1. Образ изначальных участников группы остается неизменным, и люди, которым он близок, остаются. Остальные же покидают группу.
2. Часть людей покидает группу в разочаровании, что остальные не разделяют их взглядов и ценностей. Но на их место приходят другие, привлеченные тем образом, который сформировался у оставшейся части группы (большинства или нескольких наиболее влиятельных участников).
3. Группа распадается. Слишком много людей, стремящихся к слишком разным вещам.
4. Группа раскалывается на две или более маленькие группы.

Что является более типичным? Малые группы, состоящие из давних друзей, особенно тех, которым уже приходилось вместе работать над творческими, духовно-ориентированными или социально- активистскими проектами, обычно находят общие точки соприкосновения и приходят к образу, который устраивает всех. Более крупные группы, особенно если участники не знают друг друга хорошо (например, когда люди приходят в ответ на публичные объявления о планируемом создании общины) обычно проходят через сильные трения или распадаются на более мелкие группы. Это нормально. Одна или несколько из этих групп могут идти дальше и создать общину.

Если группа мала и основана на глубоком знакомстве и общей дружбе, большинство участников, вошедших с самого начала, как правило, остаются в группе и изменяют общий образ таким образом, чтобы удовлетворить интересы и устремления каждого. Основатели Круга Сеятелей (Sowing Circle) в северной Калифорнии были многолетними друзьями и давними активистами экологических движений, некоторые из них, к тому же, были соседями по дому в течение 15 лет. Они хотели создать общину, которая бы действовала как обучающий центр и наглядная модель образа жизни, основанного на экологических принципах. Один из них, художник, поддерживая этот общий образ, пожелал, тем не менее, продолжить заниматься живописью и обучать этому людей. И в итоге, когда община основала свой некоммерческий образовательный центр, друзья включили изобразительное искусство в его программу и, назвав свое детище «Оксидентальский Центр Экологии и Искусств», стали проводить занятия по пейзажной живописи наряду с преподаванием методов органического земледелия и пермакультуры.

Этот способ объединения интересов хорошо работает тогда, когда группа достаточно мала. Большинство из семи основателей Щедрого Рассвета (Abundant Dawn) в сельской Вирджинии перед этим жили в больших коммунах с единым имуществом и общим хозяйством. И часть из них мечтали о подобной коммуне, тогда как другие хотели отдельных домашних хозяйств и финансовой самостоятельности. Поскольку дружба и связь друг с другом была для них превыше всего, друзья сформировали внутри поселения Щедрый Рассвет две «подобщины». Сторонники коммуны вошли в Тикай Под (Tekiah pod); сторонники финансовой самостоятельности – в Дэйспринг Сёкл Под (Dayspring Circle pod), и все они обосновались под общей крышей общины Щедрый Рассвет..

Однако в том случае, когда формирующаяся группа основана не на прошлых дружеских связях, а лишь на идее о том, что «хорошо бы жить в общине», изначальные участники группы склонны настаивать на своих представлениях, несогласным же ничего не остается, как уйти - особенно если группа собралась большая или если ее члены были привлечены путем публичных объявлений и других подобных средств. В такой группе очень часто оказывается очень широкий набор разнообразных воззрений, ценностей,

устремлений и ожиданий, в силу чего процесс формирования общего образа становится весьма сложным. Некоторые общины, в частности живые жилищные сообщества, начинают именно с разрешения подобного рода сложностей.

Итак, как же лучше поступить, если мнения в вашей группе различны? Выбрать что-то одно и вынудить кого-то уйти или же попытаться пойти на компромиссы и «смягчить» общий образ так, чтобы он смог удовлетворить людей с разными интересами?

Не пытайтесь слепить единый-подходящий-для-всех образ. «Более, чем часто возникает соблазн «адаптировать», «приспособить» образ таким образом, чтобы он удовлетворял потребности каждого – как потому, что каждая группа хочет привлечь побольше участников, так и потому, что многим из нас свойственно сбивающее с толку желание «позаботиться обо всех», «дать всем все» или «быть человеком на любую тему», - говорит Стивен Браун. – Для того, чтобы добиться успеха, формирующаяся община, как и бизнес, должна иметь относительно узкий фокус и четко определенные цели. Если же община пытается сделать слишком много вещей одновременно, пытаясь приспособиться к нуждам каждого встречного, она очень быстро распылит свои силы, и их не хватит для того, чтобы пустить корни и прорасти. Таким образом, образ общины определяет не только то, куда следует идти, но и то, на что тратить силы не следует. Если же ваш образ слишком широк и всеобъемлющ и пытается удовлетворить всех людей зараз и все время, он не устоит на ногах, пытаясь бежать в десять мест одновременно». Как же быть, если после недель или даже месяцев совместного образотворчества вы обнаруживаете, что вы все-таки действительно две разных потенциальных общины? Как быть, если много людей уходит или группа раскалывается на две? Это может казаться хаосом, это может быть больно и приводить в полное замешательство, особенно когда становится ясно, что такие приятные новые знакомые или даже прежние хорошие друзья не смогут войти вместе с вами в ваше светлое поселенческое будущее. Тем не менее, то, что происходит, - это **АБСОЛЮТНО НОРМАЛЬНО**. Это неизбежная часть процесса. «Самой важной и самой трудной задачей для группы в этот момент является помочь каждому обнаружить его или ее истинный образ и, делая это, позволить каждому увидеть, какие из образов

достаточно близки, чтобы стать основой для образа всей группы, а какие должны искать выражения где-то в другом месте, – пишут Диана и Роберт Гилман в книге «Экопоселения и устойчивые сообщества». – И очень важно избежать ожидания, что каждый член изначальной группы непременно должен дойти до конца вместе со всеми, ибо для некоторых это может означать или подавление своего собственного образа, или попытки навязать свой образ другим, которые на самом деле его не разделяют. Уважайте вклад каждого, но и не бойтесь отсеять того, кто не хочет и кто не может идти вместе с группой до конца». Выявление того факта, что вы стремитесь в разных направлениях и служите разным идеям, и что потенциально вы являетесь двумя разными общинами, не является знаком неудачи, но большим шагом вперед. Даже при самых лучших намерениях, если вы выясняете, что вы не стоите все на единой почве, вам ничто не мешает пожелать друг другу успеха и создать две общины. (И никто не мешает вам после этого оставаться друзьями.)

СВЯЩЕННОЕ ВРЕМЯ.

Процесс вашего образотворчества – это одна из первых и самых важных задач, которую вы предпринимаете как группа. Именно здесь вы впервые говорите от сердца о вещах, которые в высшей степени значимы для вас. Это священное время. Ваши голоса могут неожиданно стать мягкими и нежными или страстными от переполняющих чувств. На ваших глазах могут появиться слезы. Вы все вместе освобождаете, открываете, рождаете что-то новое. Прислушайтесь к тому глубокому чувству вашего предназначения, к тому ощущению группового единства, которое стремиться появиться на свет. И слушайте с равным вниманием и то, что кажется

«не в тему», и то, что кажется нереалистичным, и то, что может стать реальностью только после нешуточной работы над собой и глубокой личной трансформации. Пришло время увидеть все это и спросить себя: «Реалистичны ли эти ожидания? Имеют ли они смысл?» Сотворение образа включает в себя как исследование, так и раскрытие, подобно тому, как Микеланджело открывал скульптуру, скрытую в куске мрамора. Что-то новое становится видимым, освещенное мелькающими искрами индивидуальных ценностей, устремлений, ожиданий, идеалов.

Если вы еще не сделали этого до сих пор, то важно теперь определить, кто из числа вашей группы является «основным», всецело вовлеченным участником процесса, имеющим право голоса при принятии решений. Ибо в вашей группе, наряду с теми, кто участвует во всем целиком и полностью, могут быть и менее вовлеченные, более случайные люди – те, кто посещает собрания лишь время от времени, по настроению, или те, кто только недавно присоединился, или те, кто еще не уверены, что хотят жить в общине, а просто интересуются этой темой. Вы можете решить попросить этих людей не участвовать в образотворческом процессе. Или же вы можете принять их в игру, но (объяснив им и получив их согласие на это с самого начала) придать меньше веса их голосам, чем голосам полностью вовлеченных участников.

Этот вопрос может оказаться трудно поднять и обсудить открыто и без обид, поскольку некоторые люди считают, что «какая же это община», если чье-то участие в принятии решений исключается или ограничивается. Однако судите сами: если шестеро из вас встречаются регулярно и имеют похожие интересы, а седьмой появился случайно и на собрания приходит от случая к случаю и при этом имеет существенно иные представления об общине, чем вы, должны ли представления, желания и ценности этого человека стать частью вашего общего будущего? Может быть, да, но, может быть, и нет – так или иначе, было бы разумнее, если решение об этом приняла именно те, кто настроен решительно и по-настоящему связывает с будущей общиной свою жизнь.

«ДА РАЗВЕ ЭТО - ОБЩИНА?»

- СКРЫТЫЕ ОЖИДАНИЯ И СТРУКТУРНЫЙ КОНФЛИКТ.

Большинство людей, которых привлекает идея общины, имеют свои ожидания и предположения по поводу того, что такое «истинная община». Им кажется, что они знают, откуда у них желание жить в общине и что они ожидают там увидеть. Некоторые из этих ожиданий фокусируются на внешней деятельности: у нас будет общее хозяйство, у нас будут совместные трапезы, мы будем сообща принимать решения. Другие же возникают как следствие определенного болезненного опыта прошлого и фокусируются на эмоциональных состояниях, которые человек надеется найти в общине – чувство близости, принятие, одобрение. Эмоциональная боль прошлого может побудить человека прийти в общину потому, что на каком-то уровне он верит, что община даст ему что-то такое, чего недостает в его нынешней жизни. «Недостающими вещами», которые влекут такого человека в общину, может быть любовь, забота, приятие, чувство безопасности. Это может включать в себя как осознаваемую «потерю» и понятные самому человеку ожидания – «Это должно быть похоже на теплую и любящую семью...», - так и затаенную боль и неосознаваемые ожидания («...где я наконец-то буду абсолютно принят и любим!»). Скрытые ожидания в отношении общины, как правило, нереалистичны. Они часто принимают золотистые осенние краски этакой ностальгии по невозвратно утраченному раю. Вот как одна участница формирующейся инициативной группы описала свое видение будущей общины: Как теплое объятие, как круг друзей, как смех и шутки в солнечный день, как забота и поддержка в час нужды, как возвращение домой. Что-то теплое,

ласковое, духовное, спокойное, радостное, восторженное, близкое, родное, уважительное, эмоционально открытое, честное, доверяющее... Дом!

В этих словах нет ничего неправильного. Возможно, это как раз то, чего хотим мы все. Вопрос только в одном: можем ли мы ожидать, что община предоставит нам все эти вещи? «Грезы о создании «идеального поселения» приводят к тому, что простой разговор превращается в магическое хитросплетение реальности и фантастики, – пишет Зев Паисс в журнале «Кохаузинг» (Cohousing). – И работа по созданию образа будущей общины оказывается очень плодородной почвой для выражения и роста долго подавлявшихся надежд и мечтаний. И на первом этапе возможность выразить эти чувства может стать для людей самым главным». Подавленная боль, скрытые ожидания и предположения по поводу общины могут стать самым первым и главным источником «мин замедленного действия», которые неделями, месяцами или годами спустя взорвутся разрушительным структурным конфликтом. Это происходит по двум причинам. Во-первых, само по себе проживание в общине не может стереть затаенную эмоциональную боль. И когда люди обнаруживают, что и после переселения в поселение они по-прежнему ощущают глубокую тоску по чему-то очень важному, но неуловимому (пусть даже они и не могут понять, по чему именно), они начинают ощущать боль, гнев и разочарование. Не в силах отыскать источник дискомфорта, они начинают обвинять в своих страданиях общину или своих соседей.

Во-вторых, скрытые ожидания у разных членов общины могут быть очень различны. И это проявляется, когда каждый из нас думает про себя, что он ведет себя правильно и «по-общинному», а кто-то другой в этот самый момент шокирован тем, насколько наше поведение «идет в разрез с идеалом общины». И кто-то ни с того, ни с сего приходит в бешенство или кривится от боли, когда мы, не подозревая о том, нарушили невидимое правило в его личной картине мира. «Как ты можешь говорить такое?! Разве это – община?!» или «Как ты можешь так поступать?! Разве это по-общинному?!» Работа над созданием образа общины может предоставить вашей группе замечательную возможность вывести ваши скрытые ожидания на чистую воду и оценить их с позиций разума. «Не нужно вдаваться во все эти психологические дебри, – советует один мой друг, бывалый поселенец, – Это начинает напоминать разговор с психиатром. Община – это не место, где занимаются психологией. Это место, где соседи учатся эффективно работать вместе – так, чтобы они могли принимать общие решения и воплощать их на практике»

Я не могу с этим согласиться. Община неизбежно связана с «психологическими дебрями» – и именно это, на мой взгляд, является причиной того, что 90% общин терпят неудачу. Процесс формирования общины – это глубоко психологический процесс. Эмоциональная боль и скрытые ожидания оказывают мощнейшее влияние на мысли и поведение людей, и организаторы общин не являются исключением. Посадите группу людей за составление общего образа – и десятки самых разных потребностей и ожиданий, осознаваемых и бессознательных, беспорядочно начнут метаться по комнате, ища выхода.

Я говорю здесь это для того, чтобы ваша группа в процессе образотворчества смогла обнаружить по возможности максимум скрытых желаний и хорошенько рассмотреть их при свете дня. Осознание того, чего каждый из вас хочет (на самом деле хочет), поможет вашей группе увидеть, где вы действительно стоите на общей почве, а где нет. И правильное всего сделать это прямо сейчас, на ваших первых собраниях, до того, как вы поедете покупать вместе землю. Гораздо хуже будет, если когда вся эта широкая панорама болезненных ожиданий и требований вскроется потом, когда на карту будут поставлены ваши финансовые вложения, дома, начатые проекты, репутация и сама по себе идея общины. Чем больше времени вы

посвятите этому вопросу сейчас, тем меньше вам придется заплатить позднее. Упражнения, предложенные ниже, помогут вам в этом. См. упражнение 7 для работы конкретно со скрытыми ожиданиями.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ

Предложенные ниже упражнения предназначены для того, чтобы помочь вам вызвать озарения и интересные мысли и стимулировать процесс открытия, выражения, обсуждения и очистки элементов будущего образа вашей общины. Они представляют собой свободный набор вариантов: вы можете, по вдохновению, выбрать некоторые из них, изменить их, использовать упражнения из других источников или же составить свои собственные.

Как я уже сказала выше, это может потребовать несколько погружений, продолжительностью в полдня или целый день, в течение нескольких недель. Я предлагаю проводить встречи в уютной комнате с достаточным количеством чая, пирожков, булочек и подушек – так, чтобы можно было чувствовать себя комфортно и расслаблено в течение многих часов. Желательно хорошо пристроить детей, чтобы они не прерывали ваш процесс. Выберите ведущего или пригласите для этой роли человека извне, которому вы готовы доверять. Для того, чтобы у вас перед глазами было напоминание вашей главной цели, повесьте на стену большой лист ватмана со следующей надписью:

ОБРАЗ НАШЕЙ ОБЩИНЫ:

- Это наше общее будущее, к которому мы стремимся.
- Обнаруживает и объявляет наши самые главные ценности.
- Это то, с чем может себя идентифицировать каждый из нас.
- Помогает объединять наши силы.
- Это точка отчета, к которой всегда можно вернуться.
- Помогает нам удерживать вдохновение.

Для работы понадобятся листы бумаги для каждого человека (хорошо подойдут листы А4, можно разлинованные), карандаши или ручки, цветные (например, желтые) самоклеющиеся листочки (10x15 см), красные и зеленые самоклеющиеся кружочки («маркеры»), изолента или скотч, а также большие листы ватмана и (или) большая школьная доска.

УПРАЖНЕНИЕ 1:

«ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ, ГРУППОВЫЕ ЦЕННОСТИ»

Первое упражнение предназначено для того, чтобы помочь людям лучше осознать, каких именно переживаний они ожидают от будущей жизни в общине.

В зависимости от размера группы, это упражнение может занять от одного до двух дней.

Для его успешного выполнения необходимо большое и уютное помещение, где люди смогут спокойно сесть и

сосредоточиться. Первая задача заключается в том, чтобы оживить в памяти и записать на 2-3 страницах каждый пять различных эпизодов из прошлого, когда вы чувствовали, что вас переполняет "ощущение общины" или группового единства. Эти эпизоды могут быть связаны с:

- вашей семьей;
- летним лагерем, где вы были ребенком или в качестве вожатого;
- турпоходами и отдыхом на природе с друзьями;
- студенческой группой, братством или общежитием;

- «вписочным домом», «квартирной общиной» или жизнью в альтернативном поселении;
- групповой работой над общественно-полезным проектом;
- работой в группе на психологическом тренинге, «веревочном курсе» и т.п.
- театральным или музыкальным представлением, КВН и подготовкой к нему;
- занятием командными видами спорта, соревнованиями и матчами;
- местом работы;
- службой в армии.

Ваша задача - отыскать эпизоды, когда вы были глубоко, в полной мере счастливы вместе с другими людьми - так, что, казалось, сам Бог благословил вас; так, что казалось, что вы дома, среди самых близких.

Ваша задача отыскать моменты, когда вы не только наслаждались процессом, но и ощущали нерушимую связь между вами и теми, кто находился рядом. Если вам вспоминаются приятные эпизоды, но они не до такой степени глубоки, ничего страшного. Напишите о тех моментах, когда вам было просто хорошо вместе с другими людьми. Если у вас не получается вспомнить пять эпизодов, запишите столько, сколько можете вспомнить. Записывая эти небольшие истории, старайтесь сосредоточиться главным образом на том, что вы чувствовали и о чем думали в эти моменты, не вдаваясь в особые подробности, касающиеся внешней стороны событий.

Это упражнение требует определенной концентрации. Некоторые люди могут выполнить его где угодно, другим потребуется уединение и спокойная обстановка. Поэтому позаботьтесь, чтобы вам ничто не мешало. Если кто-то закончил раньше других и хочет поболтать, пусть они перейдут в другую комнату, чтобы не мешать тем, кто еще работает. Запись пяти небольших историй может занять несколько часов. Делайте перерывы во время работы, если потребуется, и обязательно сделайте перерыв после того, как все закончат. В результате у каждого человека должна нарисоваться своего рода панорама тех занятий, которые ему особенно нравятся, и тех состояний бытия, к переживанию которых он стремится в ситуациях, напоминающих жизнь в общине.

Теперь разбейтесь в группы по три человека. Один из троих зачитывает свои истории, а двое других слушают, если угодно, делая заметки, и затем сообщают рассказчику, что им поведали описанные им эпизоды о его ценностях, убеждениях и устремлениях. Тот, в свою очередь, записывает эти замечания, добавляя новые по ходу их появления.

После того, как каждый в группе выступил, каждый участник выбирает из числа записанных по его рассказу ценностей, убеждений и устремлений 5-6 таких, которые лично ему кажутся наиболее значимыми, и записывает суть каждого из них одной фразой или предложением (не одним словом) на больших желтых самоклеющихся листочках. Затем каждый зачитывает свои фразы или предложения и передает их ведущему, который приклеивает их на большой лист ватмана или на доску. При этом группа может задавать уточняющие вопросы, но не должна комментировать тезисы, соглашаться или не соглашаться с ними. Когда все закончат, вся группа или несколько человек группируют желтые листочки с тезисами по классам, или категориям, на которые они, как кажется, делятся естественным образом. Это могут быть такие категории, как «межличностные отношения», «совместные трапезы», «управление и принятие решений», «праздники и ритуалы», «групповая работа», «дети», «экологические ценности», «духовные ценности» и т.п.

Ведущий раздает каждому участнику самоклеющиеся красные кружочки (маркеры) в количестве, равном половине от общего числа людей в группе (т.е. три маркера, если вас всего шесть; пять, если вас всего десять и т.п.). Каждый участник приклеивает свои маркеры рядом с теми категориями, которые для него лично наиболее важны применительно к будущей общине.

Затем ведущий раздает всем зеленые маркеры в количестве, равном числу членов группы (другими словами, вдвое больше, чем число красных маркеров). И каждый участник помечает внутри выбранных им групп конкретные фразы, которые ему кажутся самыми значимыми. Сядьте и посмотрите на то что у вас получилось. Расположение маркеров – это наглядная демонстрация того, что является наиболее важным для вас как отдельных людей и как группы, и того, насколько схожи или, наоборот, различны ваши ценности и интересы. Обсудите ваши результаты. Насколько схожими оказались ваши интересы и ценности?

(Для сохранения результатов упражнения для этапа записи вашего общего образа попросите кого-нибудь скопировать тезисы и группы, а также расположение красных и зеленых маркеров на один или несколько листов ватмана, которые вы можете повесить на стену комнаты.)

УПРАЖНЕНИЕ 2:

«ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ, ГРУППОВЫЕ ЦЕННОСТИ»

Это более простое и интересное меньше времени упражнение, призванное дать вам информацию того же рода, что и первое, хотя оно и уступает первому по богатству и по глубине. Раздайте каждому участнику по 5-6 крупных желтых самоклеющихся листочков. Каждый должен ответить на вопросы «Какие ценности в жизни будущей общины важны для вас лично?» и «Какие ценности, по вашему мнению, являются общими для всех нас?» и записать их, используя по одному листочку для каждой ценности. Упражнение работает лучше всего, если вы выполняете его в тишине. Через пять минут каждый приклеивает листочки со своими ответами на большой лист ватмана или на доску, после чего, как и в предыдущем упражнении, листочки группируются по категориям.

Не возражаете, если люди напишут на листочках не только ценности, но и интересы или идеалы. В любом случае упражнение даст вам представление о том, насколько вы близки друг другу – и как отдельные люди, и как группа в целом. Возьмите красные и зеленые маркеры в тех же количествах, что и в предыдущем упражнении, и предложите каждому обозначить красными группы, а зелеными – конкретные листочки с фразами, которые выражают самые важные для вас ценности. После этого, как и в первом упражнении, сядьте и посмотрите на расположение маркеров. (И для сохранения результатов работы так же попросите кого-нибудь скопировать то, что получилось, на один или больше листов ватмана, которые можно повесить на стену).

УПРАЖНЕНИЕ 3: «МОЗГОВОЙ ШТУРМ»

Упражнение похоже на два предыдущих. Мозговой штурм позволяет быстро набросать панораму ваших общих интересов, ценностей и идеалов.

Процесс заключается в том, что каждый из вас высказывает слова или фразы, выражающие то, чего вы ищете в будущей общине. Ведущий и еще кто-нибудь записывают слова и фразы на большие желтые самоклеющиеся листочки, которые потом вывешиваются на большой лист ватмана или на доску. Когда вы выкрикиваете ваши слова и фразы, старайтесь ни в чем не сдерживаться. Говорите все, что приходит на ум. Не комментируйте и не критикуйте высказывания других – это потом, а сейчас время для того, чтобы идеи свободно вырывались наружу, распаивались, как попкорн, без всякого контроля. Точно так же рассортируйте ваши тезисы по категориям и пометьте маркерами. Посмотрите на расположение маркеров и обсудите результаты. Что эта картина открывает вам о друг друге и о группе в целом? (И точно так же попросите кого-нибудь скопировать результаты на лист ватмана.) Мозговой штурм – это что-то вроде моментального снимка вашей группы в конкретный момент времени. Если вы проделаете это упражнение на ранних стадиях вашего образотворческого процесса, вы получите быстрый обзор того, к чему, в общем и целом, стремится ваша группа в этот временной отрезок. Если вы выполните его повторно ближе к концу вашей работы, то вы можете

получить уже другие результаты.

УПРАЖНЕНИЕ 4: «НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ»

Каждый из вас на листе бумаги составляет список тех вещей, ситуаций, систем, которые обязательно должны или, наоборот, не должны присутствовать (должны быть разрешены/устранены) прежде, чем вы всерьез будете готовы вступить в общину и начать действовать. После того, как все будет записано, каждый зачитывает свой список, а ведущий или его помощник записывает все «необходимые условия» на большой лист ватмана, чтобы каждый мог их видеть. Упражнение хорошо покажет вам, где интересы отдельных участников вашей группы могут оказаться несовместимыми. Однако не беспокойтесь: это только самый первый шаг.

«Это упражнение приносит потрясающие открытия, потому что оно побуждает нас увидеть и оценить те вещи, которые на самом деле важны для нас» - говорит кохаузинг-консультант Зев Паисс. Я рекомендую вам проделать это упражнение, по крайней мере, дважды – в середине вашего образотворческого процесса и ближе к концу (это может быть несколькими неделями спустя), потому что то, что люди считают «необходимыми условиями», может очень сильно измениться в ходе вашей коллективной работы.

«Несмотря на кажущуюся серьезность термина «необходимые условия», - отмечает Зев, - по мере того, как мы узнаем больше о наших личных ценностях и приоритетах и переживаем опыт групповой работы над образом будущей общины, эти, наиболее важные для нас, моменты неизбежно меняются».

УПРАЖНЕНИЕ 5: «ГДЕ МЫ ПРОВЕДЕМ ЧЕРТУ?»

Консультант по групповому взаимодействию Роб Сэнделин использует это упражнение для помощи группам, не могущим найти согласие при разработке общей стратегии или принятии решений. Оно показывает, что группа может соглашаться о важности какой-то общей ценности, но при этом расходиться во мнениях о том, до какой степени эта ценность должна выражаться в конкретных поступках конкретных людей. Предположим, все в вашей группе полагают, что вы являетесь единомышленниками в таком вопросе, как «экологически чистый образ жизни». Однако одни из вас хотят, чтобы община сама выращивала большую часть потребляемых вами продуктов питания и чтобы каждый был вегетарианцем; другие же отстаивают право каждой семьи самой принимать решения по этим вопросам и право выбора между «постной» и «скоромной» пищей на ваших общих трапезах. На большом листе ватмана, так, чтобы каждый мог видеть, составьте и расположите в порядке возрастания силы, или «строгости» список разнообразных действий, которые могут выражать в повседневном поведении ту ценность или тот принцип, который вы обсуждаете. Так, пункты вверху списка «Экологические ценности» могут, к примеру, включать «покупать экологически чистые продукты, выращенные органическим путем», «сортировать мусор», «компостировать пищевые отходы». Ниже по списку будут расположены действия, требующие уже гораздо больших усилий и осознанности, скажем, «есть только растительную пищу», «не использовать сливной канализации в туалетах». В самом конце могут быть такие радикальные «подвиги», как «использовать только автономные источники энергии», «строиться только из вторичных материалов», «не пользоваться автомобилями, кроме как в общих целях (объединяясь с другими)» и т.п. Когда список будет закончен, раздайте каждому участнику столько маркеров, сколько пунктов получилось в списке, и предложите отметить те действия, которые он лично готов выполнять в своей каждодневной жизни (а не только поддерживает теоретически). У некоторых из вас останутся

неиспользованные маркеры, т.к., вероятно, далеко не каждый будет готов выполнять все действия из получившегося списка.

Это упражнение подразумевает, что люди могут быть не только «за» или «против» каких-то идей или ценностей, но могут сильно различаться по степени своей готовности реально, каждый день действовать в соответствии с ними. Оно поможет вашей группе увидеть – быстро и наглядно – где вы как отдельные личности, с точки зрения конкретных практических действий, выпадаете из общего процесса воплощения будто бы разделяемых вами ценностей. Прodelав эту же работу также и с другими вашими общими ценностями, такими, например, как «честность», «любовь к природе», «духовность» и т.д., вы получите довольно ясное представление о том, насколько вы в действительности, на деле, сходитесь во взглядах или же, напротив, радикально различаетесь. И лучше всего обнаружить это сейчас.

УПРАЖНЕНИЕ 6: «ШКАЛА ПУБЛИЧНОГО/ПРИВАТНОГО».

Это упражнение используется Робом Сэнделином для того, чтобы помочь группе получить ощущение того, насколько чувствительным для ее участников является тот или иной вопрос, который кто-то может не желать обсуждать публично.

Предположим, вы обсуждаете аспект вашей будущей жизни в общине, который, как кажется, вызывает у людей дискомфорт или опасения, однако никто не решается прямо высказать, что именно его беспокоит. Если вы подозреваете, что кто-то чего-то желает или, наоборот, опасается, но стесняется сказать это публично, вы можете воспользоваться следующим упражнением.

На большом листе бумаги начертите горизонтальную линию, вдоль которой расположены цифры от 1 до 9 (причем цифры 1, 5 и 9 крупнее остальных). У вас должна получиться примерно такая картинка:

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Однозначно

Без разницы

Обеими руками за

Против

Затем дайте каждому маленький листочек бумаги и попросите написать число, соответствующее степени его поддержки принципа, деятельности или ситуации, о которой идет речь. Число «9» означает, что вы от всей души поддерживаете это; «1» означает, что вы категорически против; «5» означает, что вам подходят оба варианта. Остальные цифры означают степень поддержки или, напротив, неприятия рассматриваемой ситуации. Соберите листочки с цифрами и пометьте все ответы маркерами на вышеописанном большом листе с линией. К примеру, у вас может получиться один маркер на цифре «9», три – на цифре «3» и три – на цифре «2». Таким образом, вам удалось получить быструю и наглядную картину того, что группа как целое чувствует по данному вопросу. Это может быть похоже на озарение. Вы можете увидеть, что всего лишь один или два человека всецело поддерживают что-то, тогда как большинству остальных все равно или же они активно против. В зависимости от того, что говорит вам приведенная шкала, может стать ясно, что обсуждать предмет дальше не имеет смысла. Не возбуждая страстей и не задев чьи-либо чувства, вам удалось получить красноречивый индикатор разброса мнений в вашей группе в отношении конкретной ситуации, ценности или идеала. «Эта техника – быстрый и мощный способ дать конкретным людям увидеть, насколько их видение сходится или, напротив, расходится с представлениями остальной группы, – говорит Роб. – Если шкала

УПРАЖНЕНИЕ 7: «СКРЫТЫЕ ОЖИДАНИЯ»

Это упражнение, позаимствованное из арт-терапии (art therapy), основано на технике прямого доступа к человеческому подсознанию, минуя мыслительный процесс. Оно заключается в ответах на вопросы, но на этот раз отвечать нужно максимально быстро, держа при этом ручку или карандаш в недоминирующей руке (т.е. в левой, если вы правша, или в правой, если вы левша). Именно скорость ответов и работа недоминирующей рукой позволяют этому упражнению достигать результата. Ваши буквы, вероятно, будут крупными и корявыми, ответы – примитивными. Они могут обнажить как те ожидания по поводу общины, которые вы хорошо осознаете, так и те, о которых вы даже не подозреваете, хотя они ничуть не менее важны для вас. Во время работы у вас могут возникнуть сильные чувства. Приготовьте вопросы заранее, в виде готовых бланков анкет, и размножьте по числу участников. Оставьте, по крайней мере, полстраницы чистого места для каждого ответа. В итоге у вас получится около 8 страниц вопросов и места для ответа на них. Упражнение занимает около 20-30 минут и работает лучше всего тогда, когда все присутствующие выполняют его одновременно. Его выполнение совсем не обязательно вызовет глубокие озарения у каждого, и оно далеко не каждый раз работает одинаково хорошо. Но для некоторых оно может оказаться мощным средством для самоосознания. Нет необходимости делиться своими ответами с другими, поэтому вы можете быть максимально раскованными и откровенными. Старайтесь НЕ думать, пока вы пишете. Просто пишите – так быстро, как только может работать ваша рука.

1. Чего вы хотите больше всего? Для себя лично.
2. Чего вы хотите больше всего? Для всего мира.
3. Чего вы хотите больше всего? Для своих детей.
4. Что в поступках других людей сильнее всего ранят вас?
5. Чего вы боитесь?
6. Что выводит вас из себя?
7. Что заставляет вас плакать?
8. Если бы вы могли вернуться обратно в ваше детство и что-то изменить в вашей матери (мачехе, няне), что бы вы изменили?
9. Если бы вы могли вернуться обратно в ваше детство и что-то изменить в вашем отце (отчине, воспитателе), что бы вы изменили?
10. Чего вы недополучили в детстве?
11. Если бы вы могли что-то изменить в вашем детстве в лучшую сторону, что бы вы изменили?
12. Если бы вы могли что-то убрать из своего детства, что бы вы убрали?
13. Что вам нужно для того, чтобы чувствовать себя в безопасности?
14. Что вам нужно для того, чтобы чувствовать себя любимым?
15. Что вам нужно для того, чтобы чувствовать себя счастливым?
16. Какой должна быть община, о которой вы мечтаете?

Когда все закончат, сделайте перерыв. После чего соберитесь в группы по трое и предложите желающим поделиться тем, что они поняли в себе, со своей группой. Это должно быть добровольным: одни люди захотят что-то сказать, другие – нет. У кого-то появится желание высказаться после того, как он услышит, как описывают свои открытия и чувства другие. Когда каждая маленькая группа закончит, снова соберитесь все вместе и снова предложите людям поделиться тем, что они узнали. Не записывайте ничего в этот момент – просто слушайте. А затем попробуйте обсудить любые ожидания – явные или скрытые, – о которых вам захочется поговорить. Этот процесс может многое открыть вам, и, кроме того, он может помочь вам стать ближе друг к другу и сильнее ощутить ваше единство как группы. Однако самой главной целью описанного упражнения является не поделиться любыми осознаваемыми и неосознаваемыми ожиданиями с группой, а просто обнаружить их. Это возможность

посмотреть им прямо в лицо, прямо поговорить о них и спросить себя, являются ли они реалистичными и какую службу они вам служат. Если вы, к примеру, откроете, что вы ожидаете в общине веселой компании и игривой обстановки, что может быть вполне осознаваемым желанием, идущим из бесшабашного детства в буйной компании братьев и сестер, то это прекрасно. Ожидание такого рода может служить вам на благо, и осознание его способно вдохновлять вас на обогащение вашей будущей общинной жизни сходными, игровыми моментами. Но если вы обнаруживаете в себе скрытые ожидания того, что в общине о вас всегда позаботятся и никогда не бросят, или что вас будут полностью принимать таким, какой вы есть, и никогда не будут критиковать, или что вы будете в полной безопасности и никогда не встретите конфликтов – поберегитесь! Ожидания, подобные описанным, способны стать минами замедленного действия. И сейчас у вас есть время рассеять их - увидев и назвав их, рассказав о них другим (если есть желание), более близко изучив их, спросив себя об их реалистичности, набравшись смелости посмеяться над ними и отпустить их с миром. Если каждый из вас поступит так, это может оказать глубокое влияние на образ вашей будущей общины. Он станет гораздо более реалистичным и прочным, чем в случае, когда скрытые ожидания не выявлены. И, если вам это удалось, примите мои искренние поздравления!

СЕРДЕЧНЫЕ ОТКРОВЕНИЯ

Разумеется, вы можете комбинировать элементы разных упражнений или составить свои собственные. Вы можете повторять «Необходимые условия» и «Мозговой штурм» по несколько раз, чтобы пронаблюдать, как изменяются и консолидируются ваши групповые идеалы и представления. Вы можете проводить «Шкалу публичного/приватного» и «Где мы проведем черту?» всякий раз, когда нужно понять, что чувствуют участники группы по любому конкретному вопросу, а не только по самым принципиальным. Основная идея всего этого процесса заключается в том, чтобы стимулировать четкое осознание того, чего же вы на самом деле хотите, и получить представление о том, в каких элементах образа общины ваши мысли и устремления сходятся, а в каких – разнятся. В идеале результаты всех проведенных дискуссий и упражнений записываются на больших листах ватмана и вывешиваются на стенах. Обсуждайте и/или проводите упражнения каждый раз, когда кто-то высказывает что-то новое о том, к чему он стремится, о чем тоскует, ожидает, надеется или опасается в связи с жизнью в будущей общине. Эти обсуждения могут быть напряженными, они могут быть глубокими. А иногда они бывают очень веселыми. И, наверно, самое время вспомнить о чувстве юмора, когда вдруг обнаруживается, что две самые вдохновленные «горящие души» в вашей группе имеют противоположные скрытые ожидания. Принимайте все эти открытия как естественную часть процесса. На данном этапе вы не занимаетесь формированием стратегии – как вы попадете в мир вашей мечты – вы просто работаете над тем, чтобы четко определить и визуализировать различные аспекты вашего общего будущего. Пусть кто-нибудь записывает ключевые моменты ваших дискуссий; потом можно набрать их на компьютере и сохранить до того момента, когда придет время для составления итоговых обобщающих документов. В ходе вашей работы вы можете обнаружить какие-то аспекты вашего общего будущего, которые кажутся очень привлекательными для одних из вас, безразличными для других и неприемлемыми для третьих. Вы можете поискать компромисс, стараясь удовлетворить интересы каждого, не урезав при этом чьи-то возможности. Если это не получается, постарайтесь выяснить, готов ли кто-то отказаться от части своих условий для того, чтобы группа нашла точку опоры в остальной, более важной части образа. К примеру, ты можешь страстно хотеть, чтобы наше

поселение разводило лошадей, потому что ты любишь их; я же могу настаивать на том, чтобы мы выращивали пшеницу, потому что в глубине подсознания я опасаюсь голода. Можем ли мы оба отказаться от этих личных желаний во имя того, чтобы наша группа все-таки достигла согласия и мы все смогли жить вместе в нашей сельской самообеспечивающейся усадьбе? Ты можешь хотеть, чтобы мы открыли изящную кофейню на веранде нашего общего дома, потому что ты любишь искусство и интеллектуальные диспуты; я могу хотеть, чтобы мы организовали благотворительную столовую и кормили похлебкой нищих, потому что я ощущаю потребность служить неимущим. Можем ли мы оба отказаться от этих идей во имя того, чтобы все-таки создать наше городское жилищное сообщество? Когда мы встречаем различия, подобные приведенным, самое время глубоко заглянуть в себя и поделиться сокровенным, задать себе вопросы «реалистично ли это?», «будет ли это полезно мне?», «Будет ли это полезно для всех нас?», «Что на самом деле важно для каждого из нас?», «Без чего я могу обойтись От чего я не могу отказаться?» Здесь нет строгих правил: вам придется прокладывать путь по этой неисследованной территории так, как вы почувствуете наилучшим.

ЗАПИСЬ РЕЗУЛЬТАТОВ

Для того, чтобы облегчить вам процесс записи результатов, я предлагаю сделать на большом листе ватмана следующие конспекты и повесить их в качестве напоминания о том, к чему вы стремитесь:

НАШИ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

- Могут включать в себя Образ, Миссию, иногда цели и задачи.
 - Образ – общее будущее, которое мы стремимся создать.
 - Миссия – то, что мы собираемся сделать для его наступления.
 - Цели – «верстовые столбы», которых мы собираемся достичь в определенные сроки.
 - Ключевая формула – кратко выраженный образ.
-
-

НАША КЛЮЧЕВАЯ ФОРМУЛА:

- Выражает образ и миссию (предназначение).
- Ясная, четкая, убедительная.
- В идеале, короткая, 20-40 слов.
- Легко запоминается.
- Помогает пробудить в памяти Образ.
- Это то, что люди со стороны увидят в первую очередь.

Один из способов выполнить эту работу – это всем отправиться по домам и там попробовать сформулировать и записать свое видение ключевой формулы. На следующем собрании прочитайте все варианты, затем разбейтесь в группы по трое и попытайтесь объединить ваши формулировки в одну. Затем выберите комиссию из 3-4 человек для того, чтобы составить проекты ваших концептуальных документов и ключевой формулы, основанные на полученных объединенных формулировках. По возможности включите в состав этой комиссии человека с развитым образным мышлением, человека с развитым системным мышлением и человека, хорошо владеющего языком. Составлять проекты документов гораздо эффективнее малой группой, потому что гораздо проще каждому среагировать на что-то уже написанное, чем сидеть большой толпой и пытаться всем вместе подбирать нужные слова. На

следующем собрании группа просматривает проект, решает, что в нем удачно, а что нет, делает предложения и поправки и отправляет исправленный вариант обратно в рабочую комиссию. Этот «словесный поединок» может продолжаться до тех пор, пока вся группа не придет к единому варианту.

В следующей главе мы рассмотрим проблему дисбаланса власти в общине и поговорим о том, как ваша процедура принятия решений и другие методы самоуправления помогут равномерно распределить власть между всеми участниками.

ПРОЦЕСС ОБРАЗОТВОРЧЕСТВА И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ.

Многие опытные альтернативщики считают, что консенсус (единогласие) является подходящей процедурой принятия решений в таком важном вопросе, как создание образа общины. «Процедура консенсуса сама по себе воспитывает у людей такое отношение к делу, которое способствует укреплению взаимных связей между людьми и повышает доверие в группе. – отмечает фасилитатор Бетти Дидкокт. – Когда уважается вклад каждого, кто знает, что может выйти – единый сильный образ, который привлекает всех, или несколько образов, которые означают присутствие более, чем одной потенциальной общины».

Другие активисты общин, такие, как Роб Сэнделин, напротив, предлагают не использовать консенсус в ходе образотворческого процесса. Для того, чтобы консенсус работал эффективно, ваша группа должна иметь единую цель, а вы еще только пытаетесь ее сформулировать. Он говорит, что здесь больше подходит метод, при котором отдельные люди могут радикально расходиться во мнениях с другими, не заводя при этом в тупик весь процесс в целом (скажем, решение вопросов большинством голосов в 75%). Я сама также склоняюсь к такой позиции, хотя мне известны группы, которые применяли консенсус в процессе создания образа общины, и получили хорошие результаты.