

Ю.М. Плюсин

Цеховая психология учёного, или о верности однажды выбранной специальности

Аннотация

Рассмотрены социально-профессиональные установки учёного, сохраняющего в продолжение всей трудовой деятельности верность полученной университетской специальности. Выдвинуто предположение, что учёные с такой ориентацией тяготеют к ценностно-психологическому образцу (идеалу) «классического» учёного, каким он сложился к середине 20 века. Существенные и повсеместные изменения с конца 80-х годов социальных условий осуществления академической научной деятельности, сочетанные с нарастающим теоретико-методологическим кризисом естествознания, способствуют развитию нового образца учёного – «учёного-презентатора», ориентированного не на «производство нормативного научного знания», а на социальную активность, в которой его профессиональная научная деятельность выступает в качестве основного средства достижения жизненного успеха, но не цели. На основе феноменологических критериев осуществлена оппозиционная бинарная типология социально-профессиональных установок учёных, ориентированных на «классический» или «презентационный» образцы научной деятельности: «цеховая» и «презентационная». Предпринята попытка поиска критериев и эмпирических индикаторов для двух образцов стратегий научной деятельности, основывающаяся на материалах социологических опросов российских учёных нескольких научных центров РАН.

Летом 2000 г. в Европейском университете в Санкт-Петербурге проходил семинар «Как писать научные работы» (“Science Writing Workshop”). Такие серийные семинары организует Американская ассоциация развития науки» (AAAS). Поэтому в них обычно участвуют организаторы науки, редакторы научных журналов, учёные из США и страны, где проходит семинар. Помимо программных дискуссий, посвященных методическим вопросам научной деятельности учёного, поднимаются и многие другие вопросы. Обычно приглашенные учёные из США и России делятся своим личным опытом научной деятельности. Участвуя в дискуссии, я заметил в один из её моментов любопытное, как мне показалось, различие в высказываниях российских и американских коллег, ведущих семинар. Высказывания эти относились к содержанию и стилю научной деятельности, этосу научного сообщества, которому должен следовать каждый «нормальный» учёный. С целью убедиться в том, что высказывания, использующие одни и те же термины, основываются на разных концептах, я предложил спонтанную дискуссию о жизненном пути успешного учёного и попросил нескольких таких участников семинара, как с российской, так и с американской стороны, рассказать о своём профессиональном пути в науке. Обнаружилась прелюбопытная вещь: в то время, как почти все успешные, как с точки зрения карьеры, так и научных достижений, отечественные учёные рассказывали о своём прямом как

стрела научном пути, идя по которому последние четверть века или более, они неизменно оставались верными однажды выбранной научной специальности, их заокеанские коллеги – тоже успешные по научным стандартам – все как один оказались типичными «летунами» (напомним, что в советское время таким термином обозначали людей, часто менявших место своей работы). Кто-то, после окончания университета начав работать в области военной медицины, перешёл затем в computer science, а в конце концов оказался топ-менеджером науки. То, начав научную карьеру в качестве химика, исследователь переходит затем в область структурной биологии, а далее становится ведущим редактором международного научного журнала. Не знаю, какова была эмоциональная оценка услышанного со стороны американских коллег, но российские, особенно молодые учёные, были несколько растеряны, что и было заметно по репликам на «кофе-брейке».

Мне подобная реакция была хорошо знакома и внутренне объяснима. Я был удовлетворён и этой реакцией и результатами дискуссии. Причина в том, что сам я типичный «летун» в своей профессиональной среде, долгое время совмещающий и чередовавший биологические исследования с занятиями социологией и психологией. И в продолжение всей своей научной карьеры постоянно испытывал давление не только со стороны администрации часто сменяемых институтов, но и со стороны коллег, открыто осуждавших такую легкомысленность и неверность единственному делу жизни. Наконец я нашёл целую группу учёных, идентичную мне по взглядам на то, как надо вести себя в науке. Аспирантам и молодым учёным было продемонстрировано, что возможен не единственный успешный путь делания карьеры в науке. Есть и другие пути, которые в рамках одних представлений признаются маргинальными, но в рамках других – вполне естественными и нормативными.

Почему же в среде отечественных учёных (прежде всего, конечно, естествоиспытателей) столь глубоко убеждение в том, что настоящая наука возможна только в том случае, если ты весь и без остатка отдаёшься ей, посвящаешь свою жизнь изучению одной и только одной большой проблемы, а если, не дай Бог, на какое-то время покидаешь свою избранницу, то уж больше никогда не сможешь наверстать упущенное? Не чувствуется ли за всем этим мистики тайных орденов и лож? Как же тогда быть с новообращёнными – вчерашними студентами, которые успевают за немногие годы освоить такие профессиональные тайны и умения, которые в дальнейшем оказываются, якобы, уже совершенно недоступными более зрелому профессионалу? Как же оценивать тех нередких «маргиналов», успевающих наследить и там и здесь в науке, притом, по общему признанию, вполне успешно?

Дело, следовательно, не в реальном, а в должном поведении учёного в науке. Очевидно, что существует, частью эксплицированная, но по большей части неявная для самого учёного, система представлений об этосе науки. Поскольку она не кодифицирована (подобно *Кодексу строителя коммунизма*, который, как ещё помнят многие, вывешивался на стенах университетов), она транслируется внутринаучными средствами и укоренена в научном сообществе как традиция, следование которой необходимо.

Очевидно также, что возможно существование дополнительной системы представлений, и в современной науке она имеет место. Однако для российского научного сообщества такая дополнительная система представлений является ненормативной, выходящей за рамки традиции. Распространённость убеждения в том, что может быть лишь единственная традиция, единственная нормальная траектория поведения учёного в науке приводит к тому, все иные траектории воспринимаются как марги-

нальные пути, и если они связаны с именами успешных и крупных учёных, то описываются в качестве курьёзов.

Итак, вопрос заключается в том, что собой представляет этос и идеология *нормального* учёного в российской науке. Такое рассмотрение возможно лишь в ситуации сравнения с альтернативным типом этико-идеологических установок, т.е. должна быть задана некоторая первичная феноменологическая классификация, предпочтительно бинарная, в которой получит описание как «нормальный» тип профессионального научного поведения, так и тот маргинальный и оппозиционный, на фоне которого становится яснее сущность первого и который, возможно, получает уже достаточное распространение, чтобы быть замеченным самим научным сообществом.

И становление в новых социальных условиях нового *идеального типа учёного* научным сообществом уже замечено. Так, д-р Ф. Суроми (Phil Szurómi), на основании анализа разных стилей публикационной и презентационной активности ведущих американских учёных признаёт существование и соответствующего этим стилям нового типа профессионального поведения учёного: если раньше образцом классического учёного является деятельность по поиску и производству нового знания, а, следовательно, основной продукцией является научная статья, то в современном мире науки не менее важным становится презентация новых знаний, успешность которой зависит не только от оценки профессионального сообщества, но и от публичной реакции [1].

Новый стиль поведения успешного учёного генетически связан уже не столько с процессом производства научного знания, как это имеет место для типа классического учёного, сколько с продуманными и вариативными процедурами предъявления этого знания обществу. Изменился ключевой (целевой) признак, являющийся стержнем, вокруг которого выстраивается не только научный этос, но и принципы научной карьеры учёного. «Производство научного знания» из цели профессиональной деятельности переходит в разряд её средств, а целью становится презентация продуктов научного знания профанам – обществу и его значимым (для учёного) представителям. Следовательно, место исходных целей заступают другие. Если первые – корпоративные, внутринаучные (поиск и добыча знания, имеющего самооценный статус), то вторые – внешние, связанные определяющим действием социальных факторов (добытое знание должно быть предъявлено профанам, поскольку это является средством достижения основной – какой? – цели). Не наблюдаем ли мы здесь результаты чрезмерно далеко зашедшего процесса дифференциации научной профессии, когда она начинает приобретать уже институциональные признаки [2]? Или мы фиксируем просто увеличение в научной среде числа тех учёных, которые добровольно избирают для себя роль, подобную пресловутой роли «бульдога Дарвина», сделавшей Э. Геккеля на длительное время более знаменитой личностью, чем его узкоспециальные исследования, даже в профессиональном сообществе [3]?

Исходя из указанного различия деятельности учёных по их целям, можно, по-видимому, говорить и о разных типах профессионального поведения учёного в научной и околонучной среде. Различение должно относиться не только к таким признакам, как цели профессиональной деятельности учёного, но и к способам достижения этих целей (инструментальным, внутривидовым и социальным), а также к представлениям самого носителя данного типа об индивидуальных качествах, необходимых ему для соответствия выбранному образцу, и о поведенческом

паттерне, которому необходимо следовать, чтобы удовлетворять ценностным ожиданиям сообщества.

Попробуем представить описание того и другого типов. Надо отметить, что эта типология имеет лишь косвенное отношение к разнообразным классификациям учёных по их предпочитаемым *процедурным стилям* научной деятельности, так или иначе соответствующим их индивидуально-типическим особенностям (см. [4, 5, 6]).

Дифференцирующим критерием является отношение к научному знанию: в первом, *классическом* случае, получение нового научного знания – это цель профессиональной деятельности и базовый критерий для причисления к научному сообществу, как и критерий самореференции. Во втором случае полученное (как и получаемое) научное знание используется в качестве средства презентации, необходимой для идентификации – и самоидентификации – индивида как учёного, разделяющего идеологию и этические принципы научного сообщества. (При этом неважно, занят ли данный учёный также производством научного знания, или только презентацией знания, «добытого» другими, так же, как и то, соответствует ли его поведенческий паттерн профессиональным *классическим* стандартам, а его этические принципы – этосу *классической* науки в том её смысле, с которым имплицитно солидарны *классические* учёные.) Классический тип поведения в науке, как ориентированный преимущественно на соответствие внутринаучным образцам и стандартам, может быть определён как *цеховой*, а носитель его – как безусловно разделяющий идеологию и этические принципы *Гильдии учёных, научного Цеха* (в смысле, близком тому, который имеет в виду П.П. Гайденок, обсуждая институциональные признаки классического сообщества учёных [7]).

Второй тип поведения может быть описан весьма грубо в терминах *презентатора*, или *шоу-учёного*, для которого в его научной деятельности более важной является внешняя (и второстепенная с классической точки зрения) сторона профессионального поведения. В конечном счёте, оба типа поведения, какие бы жизненные цели не ставили их носители, преследуют один результат: получить средства к существованию за счёт науки. В первом, *классическом* или *цеховом* случае, это достигается опосредованно, с использованием институциональных структур (таких, например, как РАН), связывающих учёного с внешним миром и источниками ресурсов в том виде, как они сложились к середине 20 века [2] и с той системой защиты, которая с тех пор предохраняет учёного не только от экономических рисков внешнего мира, но и от необходимости самостоятельного ценностного выбора [8, 9].

При втором, *современном* или *презентационном* стиле поведения, необходимые ресурсы добываются непосредственно учёным, путём организации и проведения шоу, за которое удовлетворённая публика склонна платить как за спектакль. (Надо сказать, что когда в роли публики выступает государство, платить оно склонно за избавление от страхов, которые напускают на них те же самые люди, что занимаются и избавлением – эдакая контаминация с ролью психоаналитика.) При выборе этого типа профессионального поведения цели производства научного знания могут сохранять самое важное значение, но на первый план всё-таки выдвигается именно презентация полученного знания, поскольку только она позволяет учёному обеспечить средствами свой научный поиск в будущем. Именно в связи с этим можно предполагать, что достаточное распространение презентационного стиля научного поведения в научных сообществах США и Западной Европы по сравнению с весьма робкими его проявлениями в нашей науке обязано распространению таких институциональных форм как научные фонды и грантовое финансирование, сравнительно новых для

отечественной науки (несмотря на то что отмеченное десятилетие создания РФФИ). Хотя, как показывают исследования [10, 11], презентационный (поп-наука, шоу-наука) стиль научной деятельности всегда имел место, особенно когда мы наблюдаем деятельность новаторов, не разрушающих основы «парадигмальной науки», а преследующих корпоративные интересы своей «академической банды» [12].

Имея разные базовые критерии, такая типология должна базироваться не только на институциональных факторах, а прежде всего на социальных факторах, которые могут рассматриваться частью как критерии, частью как дискриминанты профессионального поведения учёного. В этом смысле она, скорее всего, родственна типологиям *социального характера* Д. Рисмена или *ценностного выбора* Р. Инглехарта [14]. Действительно, можно провести определенную аналогию между *цеховым* стилем в науке и *ориентированным-на-себя индустриальным* типом социального характера по классификации Рисмена, или *материалистическим* типом ценностного выбора Инглехарта. *Презентационному* стилю соответствует *ориентированный-на-других модернистский* тип социального характера и *постматериалистический* тип ценностного выбора. Целый ряд социальных установок, отражающих отношение человека к своему окружению, работе, различным социальным, экономическим и политическим институтам, оказывается сходным в первом, втором и третьем случаях. Это говорит о том, что за фасадом профессиональных установок и стилей поведения стоят более широкие мировоззренческие подходы.

Можно представить некоторые дифференцирующие признаки цехового и презентационного типов профессионального поведения учёного. Для цехового учёного характерны отношение к науке как к важнейшему общественному институту, призванному со временем решить все основные проблемы человечества, крайний scientism и техницизм, позитивизм, вера в научно-технический прогресс, который указывает вектор развития социального прогресса. Рост научного знания для него есть отражение прогресса общества, а производство научного знания и на его основе установление законов природы – цель науки. Научное сообщество – полузакрытая (защищенная сложной системой фильтров) профессиональная организация – Цех или Гильдия – доступ в которую требует длительной специальной подготовки, личного участия наставника, преданности выбранной профессии в течение всей жизни. Ещё в университете (а нередко даже будучи учеником) он должен выбрать себе научную специальность и оставаться верным ей навсегда. Лучше, если и его дети и внуки пойдут по его стопам, создав, таким образом, научную династию. Сохраняя верность своему Цеху, учёный имеет больше шансов сделать успешную научную карьеру, приобрести звания, известность, влияние, возможно, власть.

Для презентационного типа поведения характерны релятивизм и социальный оптимизм. Учёный сомневается во всемогуществе науки и её способности неуклонно вести человечество в светлое будущее, хорошо зная результаты многочисленных футурологических прогнозов. Он обнаруживает, что приверженность одной идее и одной теме превращает человека в лишенного способности к приспособлению фанатика. Диверсификация источников ресурсов в многополярном экономическом пространстве предоставляет ему тем больше шансов на успех, чем лучше он организует и предъявит тот фокус, который называется «новое научное знание». В современном мире, чтобы получить известность и славу, нужно не только уметь хорошо и быстро работать, но и уметь надувать большие щёки. Чем зрелищнее, эмоциональнее, убедительнее ты представишь результаты своей работы (иногда – и не своей, иногда – и не работы), тем больше шансов получить дополнительные ресурсы, не только в денежной форме, но и в форме влияния и контроля, приближенности к вла-

сти. Эти дополнительные ресурсы по принципу положительной обратной связи приносят ещё больше влияния и денег, так что к концу своей презентационной карьеры ты можешь совсем забыть про такую вещь, как добыча фактов или даже «производство научного знания».

Можно ли найти эмпирическое соответствие цеховому и презентационному стилям научной деятельности? Типы – это всегда абстрактные и жёстко ограниченные описания, тогда как любая эмпирическая характеристика размыта, вариативна. По отношению к типологическому описанию это «пушистое» множество. Статистическое сравнение, основанное на социологических анкетных опросах (а только таким материалом мы можем оперировать, если хотим определить типы каким-то количественными мерами) позволит лишь задать степень отклонения от массового типа той новой формы, которая ещё только приобретает ментальную определённость, но не приобрела ни поведенческого паттерна, ни новых аттитюдов. Статистически обнаружить социально-психологические различия весьма маловероятно, т.е. люди, даже если они придерживаются разных поведенческих стилей, работают в одних и тех же коллективах, воспитывались в них и солидаризируются с ними.

Тем не менее, представляется, что если определить выделяемые типы на множестве внешних и внутренних (этических) критериях, можно ожидать некоторого успеха в этом предприятии. Эмпирической базой такого исследования послужили данные интервью и социологических анкетных опросов разных лет: в 1999, 2000 и 2002 гг. в Новосибирском научном центре СО РАН; Санкт-Петербургском и Хабаровском научных центрах РАН; в Томском научном центре СО РАН и 6 научно-исследовательских учреждениях Томского государственного университета и Томского политехнического университета. Исходные данные проанализированы и опубликованы отдельными сборниками (см. [14]).

В качестве отправной точки исследования были использованы критерии (1) возраста (приверженность тому или иному стилю, несмотря на то, что первые признаки проявляются весьма рано, манифестирует лишь спустя годы работы в науке, к тому же она должна быть зафиксирована объективно; был предложен нижний порог в 10 лет продолжительности работы в науке, чтобы исключить случайные тренды); (2) приверженность одной научной специальности (цеховой стиль) или склонность переходить из одной области науки в другую (презентационный стиль); (3) минимизированная внутридисциплинарная мобильность (неизменность в занятиях только одной-единственной научной проблемой в течение всей своей трудовой жизни, характерное для цехового стиля) или повышенная мобильность, когда исследователь постоянно переходит от одной темы к другой или занимается сразу несколькими научными темами, что свойственно презентационному стилю; (4) стремление фиксировать поле профессиональной деятельности в качестве наследственной (характерно для цехового стиля), или отказ от подобных претензий (характерно для презентационного стиля).

Проведённая селекция базы социологических данных по указанным критериям позволила выявить некоторые характеристики учёных-естествоиспытателей, которые могут отражать тяготение к тому или иному стилю научной деятельности.

Сниженная профессиональная мобильность характерна для значительного числа исследователей: почти 2/3 из них никогда в жизни не меняли своей специальности, а в целом каждые 9 человек из 10 продолжают работать в той же отрасли науки, в которой они получили когда-то университетскую специальность. Менее 10% продемонстрировали междисциплинарную мобильность. Таким образом, почти на порядок

различаются доли потенциальных представителей цехового и презентационного стилей. Не менее показательна внутридисциплинарная мобильность учёных. Никогда в жизни не меняли темы своих исследований примерно треть учёных-естественников (причём проработавших в науке в среднем 25 лет, и как минимум больше 10 лет). Всего же около половины исследователей либо не меняли своей темы исследований, либо сменили её ещё в самый ранний период занятий наукой. Из всего корпуса учёных лишь около 15% постоянно меняют темы своих исследований. Если принять одновременно все четыре ограничительных критерия, то в этом случае доля учёных с установками *цеховиков* составит примерно 20%, а с установками *презентаторов* – около 5% (во всяком случае не более 10%).

Достаточно существенны различия между цеховиками и презентаторами по статусным позициям в науке. Первые чаще имеют административную должность, в среднем более высокое должностное распределение и лучшие позиции в распределении научных степеней. Эти различия ожидаемы и дополнительно подтверждают то вполне очевидное предположение, что в советское время общая ориентация науки на цеховую организацию содействовала статусному росту тех учёных, которые умели лучше демонстрировать верность родному институту, единственной теме и возрастной научной школе.

Презентаторы – почти исключительно мужчины, причём возрастное распределение у них ограничивается ровно 60 годами. Весьма типичны и установки на «династичность» в занятии научной профессией: подавляющее большинство *цеховиков* желают профессию учёного и для своих детей и внуков, тогда как презентаторы либо не уверены в этом, либо не желают такой профессиональной судьбы своим потомкам. Для цеховиков не характерны миграционные настроения (отъезд за границу, особенно навсегда), тогда как для презентаторов это свойственно в гораздо большей степени.

Различны ли мотивы, которыми руководствуются представители двух типов, продолжая в нынешних трудных условиях сохранять верность науке? Это наблюдается лишь в одном случае: надежды на позитивные изменения в науке в ближайшем будущем скорее свойственны презентаторам, а цеховики выражают больший пессимизм. Оптимизм презентаторов проявляется и в том, что они чувствуют себя существенно более приспособленными к новым условиям жизни, чем цеховики, их самооценки индивидуального психологического состояния значительно лучше, перспективное планирование трудовой деятельности – продолжительнее, и они с большей уверенностью считают, что их научная деятельность зависит от них самих, чем от внешних обстоятельств. Цеховики придерживаются иных представлений: их деятельность скорее зависит от внешних обстоятельств, нежели от их собственной активности.

Таким образом, уже это схематизированное описание показывает, что различные стили научной деятельности сопровождаются как статусными, так и социально-психологическими различиями между их носителями. Более того, оппозиционные научные стили обнаруживают себя в новых причудливых, но кооперативных отношениях. Приведу совсем свежий пример из наших полевых исследований. По наблюдениям А.М. Аблажея в одном из институтов Сибирского отделения РАН в ноябре 2002 г., уже существуют лаборатории с вполне сложившимся разделением труда сотрудников на весьма современных принципах: часть учёных работает с «железом», являясь экспериментаторами (*цеховиками*), и тратя всё своё время на проведение экспериментов и, соответственно, на добывание нового начного знания. «Другая же часть лаборатории – это «презентаторы», т.е. те, кто представляет результаты,

добытые трудом первой части коллектива (экспериментаторов), при этом вторые не ссылаются на первых (как выразился респондент, «естественно, не ссылаются»), им же достаются все лавры, деньги, гранты и пр. Эта ситуация привела к тому, что респондент затруднился ответить на вопрос об источниках финансирования лаборатории, поскольку, исходя из описанной обстановки, они даже внутри одной лаборатории разные для разных категорий научных сотрудников.» (Аблажей А.М. Технический отчёт по результатам интервью, 2002). Как видим, даже термин «презентатор» уже используется в определённом, описанном выше смысле.

В целом же я предполагаю, что изменившиеся условия осуществления научной деятельности (и не только снятие многих запретов и обвал финансирования, но в существенно большей степени соприкосновение учёных с новыми формами организации науки и её финансирования, особенно развитие в России системы государственного грантового финансирования исследовательских проектов, всё более широкое подключение региональных учёных к финансовым источникам зарубежных грантов, а также появление совсем новых источников – частных фондов) приводят к размыванию доминирующего в нашей науке исследовательского стиля, ориентированного на цеховые принципы организации научной деятельности и реализуемые в анахронизме *научных школ*. На смену ему идёт новый стиль – презентация научной деятельности, - стиль, влекущий за собой длинные фалды своих маргинальных проблем: шоу- и *поп-науку*, неразборчивость в связях, даже таких, как ассимиляция с паранаукой и мистицизмом.

Благодарности

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант № 02-06-80481) и Российского гуманитарного научного фонда (грант № 01-03-00152а; грант № 02-03-18285а). Эмпирические материалы, положенные в основу данной работы, получены также в результате реализации полевого социологического проекта, поддержанного грантом РГНФ № 02-03-18283е. В сборе и анализе социологических анкетных данных и интервью, использованных в работе, помимо автора принимали участие А.М. Аблажей, Н.А. Куперштох и В.М. Плюснин, которым я выражаю свою признательность.

Литература

1. Szuromi, Phil. The culture of scientific publication in the USA // Science Writing Workshop / <http://www.sciencemag.org/society/pcs/creimold.html>.
2. Парсонс Т., Сторер Н. Научная дисциплина и дифференциация науки // Научная деятельность: структура и институты. – М., 1980. – С. 27-55.
3. Завадский К.М. Развитие эволюционной теории после Дарвина (1859-1920-е годы). – Л., 1973. С. 69-74.
4. Юревич А.В. Социальная психология науки. М., 2001.
5. Юревич А.В. Неравное равенство: расслоение российского научного сообщества // Науковедение, М., 2002. - № 3 (15). – С. 57-74.
6. Селье Г. От мечты к открытию: как стать учёным. М., 1987.
7. Гайденко П.П. Эволюция понятия науки (XVII-XVIII вв.). – М., 1987.
8. Стёпин В.С. Теоретическое знание. Структура, историческая эволюция. – М., 2000. Гл. 1. – С. 17-98.
9. Лэйси Х. Свободна ли наука от ценностей? Ценности и научное понимание. – М., 2001. – 360 с.
10. Кордонский С. Кризисы науки и научная мифология // Отечественные записки. М., 2002. - № 7 (8). Блеск и нищета российской науки. – С. 71-83.
11. Акоюн К. «Шлягеризация» науки // Отечественные записки. М., 2002. - № 8. http://www.strana-oz.ru/numbers/2002_08/.
12. Коллинз Р., Рествиво С. Пираты и политики в математике // Отечественные записки. М., 2002. - № 7 (8). Блеск и нищета российской науки. – С. 366-380.
13. Inglehart R. Culture shift in advanced industrial society. – Princeton: Princ. Univ. Press, 1990; Вардомацкий А.П. Сдвиг в ценностном измерении? // Социс, 1993.- № 7. – С. 46-55.
14. Гордиенко А.А., Ерёмин С.Н., Плюснин Ю.М. Академическая наука в кризисном обществе (на материалах мониторинга новосибирского Академгородка). – Новосибирск: Изд. ИФиП СО РАН, ЦСА, 1997. – 176 с.; Гордиенко А.А., Еремин С.Н., Плюснин Ю.М. Социальные характеристики научного сообщества Новосибирского Академгородка в 1999 г. Сборник таблиц. – Новосибирск: ИФПр СО РАН, ЦСА, 1999. – 98 с.; Гордиенко А.А., Еремин С.Н. Социальные характеристики академического научного сообщества в 2000 году. Таблицы распределений. – Новосибирск, 2001. – 100 с.