

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»⁵.

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»⁶.

«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»⁷.

Любой смог бы построить деревню, поселок или жилой массив, но большая проблема - наполнить их людьми, способными ужиться друг с другом, приходиться 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 Эковилладж Тренинг Центр и международный секретарь Сети Экопоселений Америки⁸.

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 «В Контексте» и автор книги «Экопоселения и устойчивые сообщества»⁹.

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»¹⁰.

5 Bill Mollison, "Permaculture: A Designer's Manual" .

6 Hildur Jackson, "Ecovillage Living: Restoring the Earth and Her People" .

7 Geoph Kozeny, "Visions of Utopia: Experiments in Sustainable Culture" .

8 Albert Bates, Ecovillage Training Center, Ecovillage Network of the Americas.

9 Robert Gilman, "In Context" , "Ecovillages and Sustainable Communities" .

10 Kathryn McCamant, "Cohousing" .

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 Ковчег 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 принудилка, коллективилка и уравнилка, что «Я САМ!!!» становится просто болезненной необходимостью для любого мужчины, которому больше невтерпеж «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!»* 11 Сосед, другой человек, другой мужчина, другая женщина уже на подсознательном уровне не

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: «*опять эти недобитые commies*12...» И

именно эта идея – **жить вместе** – становится краеугольной в идеологии американской контркультуры, альтернативщиков и экопоселенцев. Если среднему американскому домохозяину (особенно если он сумел

11 Цитата из письма русской женщины, живущей в американской деревне. Источник - <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-43797>.

12 Коммунисты, коммуняки (амер. слэнг).

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, такой салун, где все самодостаточные ковбои могут на равных собраться, поцеголять 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 копыя 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 смилостивился 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 беспроектная 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 общепользуемый 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 экопоселенцы.

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 экопоселений 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 Яндекс, 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

российской 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 позволяют 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 тратить 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 устоится 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 «экодеревня».

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 дойти 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 *Ком 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 Роцца, 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 *Соунг 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 неизменным 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 Массачуссетс 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 Раише, 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 сообществ. 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 поселения¹³. 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!

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 не 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. 13 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.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СООБЩЕСТВА¹⁴ 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 жизни¹⁵), 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 14 Слово «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.

15 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 не уменьшение — 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 долговременной 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 экологичных (природо-, энерго-, и материало-сберегающих) 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, от 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»¹⁶.

которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Более того, понятие «природных» систем и ареалов обитания можно понимать широко, включая в них созданную человеком среду, такую как, например, города. Основное внимание уделяется сохранению способностей к самовосстановлению и динамической адаптации таких систем к изменениям, а не сохранение их в некотором «идеальном» статическом состоянии. Деградация природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и утрата биологического разнообразия сокращают способность экологических систем к самовосстановлению. - прим. перев.

¹⁶ Вот как раскрывается это определение в приведенной книге Роберта и Дианы Гилман (перевод Вл. Шестакова в ред. Ольхового Д.К.):

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 и 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. Лучшие 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»)17 (шт. Северная Каролина). Здесь и далее я буду использовать обобщающий термин «общины», рассматривая экопоселения наряду с другими формами альтернативных сообществ.

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 и т.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.

17 Подробнее о соображениях, которыми мы руководствовались при переводе названий американских экопоселений и общин, см. Предисловие Переводчика. – прим. перев.

Такими объединениями могут быть живые жилищные сообщества, или домовладельческие общины (кохаузинг), «квартирные общины» и кооперативы¹⁸, экопоселения, общества защитников окружающей среды, христианские общины, сельские фермерские сообщества и артели и так далее.

Многие из заинтересовавшихся тщательно просматривают внушительные базы данных существующих сообществ, изучают их местоположение и способы присоединиться. Другие же ищут информацию на оригинальных сайтах общин, выходя на них через такие сетевые каталоги, как *Fellowship for Intentional Community* (www.ic.org), *The Cohousing Network* (www.cohousing.org), *Ecovillage Network of the Americas* (www.ena.ecovillage.org), *Northwest Intentional Communities Association* (www.ic.org/NICA).

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, сообща владеют 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 18 В оригинале через запятую идут: *cohousing*, *shared group households*, *housing co-ops*. Как станет ясно дальше (см. главу 15), эти понятия отчасти пересекаются. По сути, живые жилищные сообщества (*cohousing*) – это попытка вдохнуть жизнь, вернуть изначальный демократически-гуманистический смысл в такие организационно-юридические конструкции, как жилищные (дачные, садоводческие) товарищества и кооперативы (*housing co-ops*), которые как в США, так и у нас в России, формально провозглашая идею коллективного самоуправления жильцов, на деле давно уже превратились в фикцию. На практике, как известно, отдельные жильцы полноценно не участвуют в деятельности своих жилищных кооперативов и лишь

раз в год собираются на формальные отчетные собрания, где утверждают представленные правлением отчеты, не вникая в их суть. Движение кохаузинг – это попытка наладить реальное самоуправление в жилищном сообществе, реализовать на практике участие каждого жильца (домовладельца) в решении судьбы своего дома или поселка, дать простор для рационализации и творчества. Активисты движения кохаузинг для своих общин нередко используют устоявшиеся юридические конструкции (жилищный (дачный,

садоводческий) кооператив или товарищество), но наполняют их новым содержанием.

Shared group household (переведенное здесь как «квартирная община») представляет собой группу неродственных граждан, совместно проживающих в общем жилом помещении (в том числе съемном) и сообща ведущих домашнее хозяйство. Эта форма объединения существует в США с 60-х гг. или даже раньше и преследует как экономические цели (сокращение расходов на жилье и хозяйственные нужды), так и идеологические (опыт более близких отношений, общинности). «Квартирные общины» активно практиковались активистами разнообразных альтернативных социальных течений. – прим. перев. 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 сообща 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 наших 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»¹⁹.

Где, как не в общине, возможно выправить имущественные диспропорции, сообща 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 и составить концептуальные документы, как наладить управление и совместно принимать решения, как приходиться 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. Книга посвящена 19 Thom Hartmann. *The Last Hours of Ancient Sunlight*.

общинам, в которых практикуется коллективное принятие решений, и не касается вопросов, специфических для ашрамов, медитационных центров и других духовно-терапевтических объединений, где решения принимаются лидером или малой группой.

Описание причин, по которым общине требуется создание юридического лица (глава 8), а также ключевые вопросы, которые следует обдумать при выборе его организационно-правовой формы (глава 15) будут полезны для любых типов общин и поселений. Информация же по конкретным организационно-правовым формам (в главах 15 и 16) имеет значение только для Соединенных Штатов Америки²⁰.

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 оснащенными, 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
20 В нашем переводе мы опустили главу 16 и несколько сократили главу 15, посвященных юридическим конструкциям, специфическим для американского законодательства. Для того, чтобы русскоязычные читатели могли получить представление о возможных организационно-правовых формах альтернативных сообществ в России, мы даем в приложении к настоящему изданию несколько статей,

посвященных этому вопросу, а также даем ссылки на дополнительную литературу. – прим. перев. 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 разделение 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.

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 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 трубки для полива газона и 21 Акр равен примерно 0.4 Га. – прим. перев.

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»²². 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 распорядился 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 обошелся 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.

22 Буквально: «не более пяти неродственных совершеннолетних граждан» (*no more than five unrelated adults*). Подробнее о нормах американского земельного зонирования рассказывается в главе 11. – Прим. перев.

Кеннет и Дайанн учредили некоммерческую образовательную организацию «Лост Вэлли Центр» со льготным налоговым статусом по статье 501(c)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 зданий²⁴. 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 поддержанную 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(c), 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 деятельность²⁵.

23 В налоговом кодексе США (*Internal Revenue Code, IRS Code*) предусмотрено несколько льготных режимов налогообложения для разнообразных некоммерческих организаций – образовательных, религиозных, ассоциаций домовладельцев и пр. Эти режимы закреплены в соответствующих статьях, и ссылки на эти статьи обычно используются на практике для краткого обозначения вида некоммерческой организации. – прим. перев.

24 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.

25 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 всерьез 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, вовлеченных 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 поселений²⁶. Остальные девяносто процентов кончают ничем. Иногда это происходит из-за того, что не хватает денег или не удается 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?

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). Сюда же входит формирование внутриобщинной экономики и, при необходимости, рефинансирование и выплата первоначальных займов.

(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.

²⁶ В оригинале «get built» - букв. «оказываются построены». Т.е. речь, видимо, идет о том, что группа приобрела землю, построилась на ней, переехала жить в поселение и не распалась в первые же годы. – прим. перев.

²⁷ Эта цифра несколько выше для живых жилищных сообществ (кохаузинг). По данным редактора журнала «Кохаузинг» (*Cohousing*) Стеллса Тэрни, примерно 25% сформировавшихся групп воплощают свой проект на практике. – прим. авт.

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 коммуны²⁸ в сельской глубинке Новой Англии²⁹. 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 ответственностью³⁰ и с помощью займов собрали большую часть необходимой суммы. Они потратили год на то, чтобы добиться, от округа разрешения на строительство своего большого многофункционального 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. 28 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. – прим. перев.

29 Северо-восток США. – прим. перев.

30 Смысл английского «Limited Liability Partnership» отличается от значения русского «ТОО». Если русское ТОО является просто более старым названием ООО (до принятия ГК РФ 1995 г), то американское LLP представляет собой простое товарищество (Partnership), участниками которого являются общества с ограниченной ответственностью (Limited Liability Companies, LLCs) – прим. перев.

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 землеустроителя³¹. 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 лавиную 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 31 (англ. *developer*) т.е. организует межевание земли, оформление документов, создание инфраструктуры и т.п. – прим. перев.

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 принятий 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 съесть 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, отсева 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 прodelывать 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 потребуются 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, OAEC*). 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 32 свои кредиты и начали освоение в 1995. Последние семь лет 33 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.

Для примера приводится Таблица 1. На ней видно как изменялось количество людей, вовлечённых в процесс создания общин, о которых идёт речь в этой книге.

Таблица 1. Сколько людей вам потребуется?

Община

Предполагаемое

Количество

Количество

Количество

количество людей

участников на

участников на

людей в 2002 году

в общине

начальном этапе

момент покупки

(на момент

встреч

земли

написания книги)

Лост Вэлли

20+

7 – 12

2

23

Lost Valley

Сельская (Орегон)

87 акров

Осн. в 1988-89 гг.

Этхэвен

150

15 – 20

12 – 21

57

Earthheaven

Сельская

(Северная
Каролина)
320 акров
Осн. в 1990-94 гг.

Круг Сеятелей

10

5 – 12

7

11

Sowing Circle/

32 Рефинансировать кредит – улучшить условия кредита (уменьшить сумму, процент или увеличить срок уплаты) путем уплаты старого кредита за счет приобретения нового, на более выгодных условиях. – прим. перев.

33 Т.е. до 2002 г., на момент написания книги. – прим. перев.

Occidental Arts &

Ecology Center

Пригородная
(Калифорния)
80 акров
Осн. в 1991-94 гг.

Дансинг Рэббит

500 – 1000

20 – 30

6

16

Dancing Rabbit

Сельская
(Миссури)
280 акров
Осн. в 1993-96 гг.

Щедрый Рассвет

40 – 60

12

7

9

Abundant Dawn

Сельская
(Виржиния)
90 акров
Осн. в 1994-96 гг.

Марипоза Гроув

12 – 13

0

1

9

Mariposa Grove

Городская
(Калифорния)
Осн. в 1998-99 гг.

Мидоуданс

50 – 75

30 – 40 онлайн

6

9

Meadowdance

участников,
Сельская
20 на личных
(Вермонт)

встречах

Осн. в 1998-2000

гг.

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 прояснить. 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 Дании³⁴, а поблизости подобных примеров не знали. Всё, что мы имели в распоряжении, – это книга «Cohousing»

Маккамонт 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

34 Именно в Дании появились первые живые жилищные сообщества современного типа и разработана их теоретико-идеологическая база, поэтому Дания считается родоначальницей такого явления, как кохаузинг. – прим. перев.

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 нашёл 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.

Из журнала «Комьюнитис» (*Communities*), весна 2000 г.

Публикуется с разрешения издательства.

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 землей, 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»³⁶ 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.

³⁵ 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. Книгам и идеям Шумахера посвящен раздел русскоязычного сайта www.samorodok.org. – прим. перев. 36 англ. *shoe-box bank* – букв. «банк в обувной коробке». Название, по-видимому, связано с народным обычаем хранить накопленные деньги в коробках из-под обуви. Поскольку в русском языке самым близким по

смыслу является выражение «прятать деньги в чулок», мы используем в переводе выражение «чулочный банк» или «карманный банк». – прим. перев.

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 времянок 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 некоей 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, оказавшись 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 объятьями. 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 столпятся в гостиной 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?

Публикуется с разрешения журнала „Комьюнитис” (Communities), весна 2000 год.

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 СОЗДАНЫХ 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 обыкновенно 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.

Таблица 2: Процесс роста общины

Развитие хороших коммуникационных навыков ----- > постоянный процесс ----->

Овладение мастерством разрешения конфликтов ----- > постоянный процесс ----->

(главы 17 – 18)

Организация

Создание образа Исследование

Изучение

Изучение

Освоение

группы

общины и

рынка

норм

своих

земли; ремонт

----->

концептуальных недвижимости

земельного

финансовых

и

(глава 3)

документов

в

зонирования в

возможностей

реконструкция

----->

интересующей

интересующей

недвижимости.

(главы 4-5)

местности

местности

>

----->

----->

----->

(глава 12)

(глава 13)

(главы 9-10)

(глава 11)

Изучение

Выбор метода

Выбор места:

Поиск и

Изыскание

Организация

опыта других

принятия

Создайте

выбор земли

средств и

внутренних

общин:

решений:

критерии

----->

покупка

финансов:

узнайте как

выберите и
выбора своего
(главы 9-10)

земли

(и, если нужно,
можно больше
(научитесь им
места

реорганизация)
от основателей
пользоваться)

----->

>

----->

о

----->

(главы 9-10)

(глава 12)

(глава 14)

формировании (глава 6)

Выбор и

их общин

регистрация

----->

юридического

(все главы)

лица ----->

(гл. 8, 15-16)

<-----

Заключение договоренностей и стратегических соглашений

----->постоянный процесс ----->

(глава 7)

Процесс отбора и присоединения новых людей ----->постоянный процесс ----->

(глава 19)

*Помните, что большинство из этих шагов могут осуществляться не один за другим, а параллельно.

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 выходе³⁷, 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 37 Англ. *equity* – доля в общем имуществе, пай, вклад, которым может быть взят обратно при выходе из сообщества. – прим. перев.

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 фамильную 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, Главы 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 с родительской/авторитетной фигурой, тем самым ещё более усложняя вопрос. Подобные непреднамеренные «феодальные вотчины» обычно отталкивают компетентных, кредитоспособных, думающих людей, а привлекают наоборот, людей малоимущих и не владеющих полезными навыками, озабоченных (возможно неосознанно) 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 с 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 территорию³⁸ 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»!

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 приметесь 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.

³⁸ 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)**³⁹. 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.

³⁹ Англ. *facilitation*. Букв. «содействие», «облегчение». По сути фасилитация – это деятельность по обеспечению максимально эффективного взаимодействия людей в группе при выполнении совместных

действий, принятии общих решений. Задача фасилитатора – направлять группу, следить за тем, чтобы внимание группы было сосредоточено на значимых вопросах и не уходило на обсуждение несущественных деталей, выяснение личных отношений, пустую болтовню, неконструктивную критику и т.п. – прим. перев.

3. Мы не придерживаемся единого стиля жизни, режима питания или духовной практики.

4. Мы считаем каждого из взрослых членов семьи или пары отдельным членом общины⁴⁰.

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 невозделанный 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 (см. Приложение 2, журнал решений общины Буйволиный Ручей (Buffalo Creek)).

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 получит право полноценно участвовать в процессе принятия решений? (см. Главу 18). Довольно многие группы пришли к заключению, что небольшой невозвращаемый финансовый вклад, скажем единовременный 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. 40 Т.е. право голоса на собрании имеет не семья, а каждый взрослый член семьи индивидуально. – прим. перев.

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 до 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 страшили 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 формирования 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 в 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 времянку 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 общеобщинным 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 **нерекомендую** 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 «девятиста 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 Валери 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 рассылаемом 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 серьезные 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 четко. 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 новопривывшим участникам полное право голоса, просят их пройти семинар по принятию групповых решений методом консенсуса). Консультант по общинам Роб Сэнделлин 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 – сплачивает 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 общности?

«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 создающей 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 тяжёлыми 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 и 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. Ее 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 сначала 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 - 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 отпустить. 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», «доброта», «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.

(Примечание: Некоторые из общин, ключевые формулы которых я привела для примера выше, различают понятия «ключевая формула образа» и «ключевая формула миссии», придавая им оттенки смысла, отличающиеся от моего описания. Но самое главное - чтобы вы уловили суть.)

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 отправляет 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.⁴¹

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 41 На практике встречается еще и такой вариант: группа все-таки пытается примирить все разногласия и создать более аморфный, «подходящий для всех» образ или же отказывается от обсуждения, откладывая спорные вопросы «на потом». Подобная тактика обычно приводит к последующим конфликтам в уже строящемся поселении, когда оказывается, что конкретные действия одних людей начинают нарушать ожидания других. См. об этом далее по тексту. – прим. перев.

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 прийти 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 приняли 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 правильнее 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 «скромной» 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. Прделав 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 беспокоит⁴². 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

против

руками за

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 ничьи 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 42 Подобное может возникнуть при обсуждении семейных и сексуальных взаимоотношений, возможных разводов или супружеских измен; вопросов управления (например, кто-то опасается захвата власти в общине или «принудиловки» и готов сопротивляться любым попыткам создать эффективно работающие управленческие структуры); финансовых вопросов (кто-то опасается, что «из нас будут выжимать деньги» и готов сопротивляться введению любых взносов) и пр. – прим. перев. показывает, что все сошлись на «7»-«9», а я единственный человек, который выбрал «1» или «2», для меня это может оказаться очень ценным открытием. Равно как и для группы очень важно увидеть, что один из ее членов расходится со всеми остальными.»

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* любимыми 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 нескольку 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 опасуюсь 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 Дидкок. – 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 заходя 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.

КАК ОЦЕНИТЬ КАЧЕСТВО ВАШИХ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ?

Вы можете проверить качество ваших концептуальных документов по следующим критериям:

Для каждого из вас лично:

1. Ощущаете ли вы приятные чувства, читая письменное выражение вашего образа?
2. Является ли оно для вас выразительным? Легко ли вы схватываете смысл? Если нет, то что можно было бы изменить, чтобы прибавить выразительности?
3. Резонирует ли оно с вашим личным ощущением «Я»? Можете ли вы ощущать это творение как свое собственное?
4. Вдохновляет ли оно вас?

Для группы в целом:

1. Является ли ваш концептуальный документ простым, ясным и аутентичным?
2. Выражает ли он ваши самые главные ценности?
3. Отвечает ли он на вопросы «кто?», «что?» и «почему?» в отношении вашего проекта?
4. Является ли он реалистичным и конкретным (а не просто набором абстрактных красивых фраз и эмоций)?
5. Легко ли он запоминается после прочтения? Можете ли вы мысленно увидеть его перед глазами?
6. Выражает ли он вашу цель и предназначение?
7. Вдохновляет ли он вас?
8. Рождаст ли он восхищение?
9. Дает ли он представление о том, как будет выглядеть ваша община, когда ваш образ будет воплощен?
10. Выражает ли он вашу устремленность, убежденность и готовность к действию?
11. Воплотит ли он на практике при существующем земельном законодательстве, строительных нормах и ваших материальных возможностях?

Ваша ключевая формула:

1. Является ли она ясной, краткой, убедительной?
2. Выражает ли она ваш образ и предназначение?
3. Выражает ли она ваши ключевые ценности?
4. Легко ли вы можете запомнить ее?
5. Можете ли вы идентифицироваться с ней?
6. Вдохновляет ли она вас?
7. Легко ли ее схватывают люди со стороны?
8. Выглядит ли она здоровой и обоснованной? Является ли она реалистичной? Не выглядит ли она чересчур амбициозной?

ГЛАВА 6.

ВЛАСТЬ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ!

За 10 лет, прошедшие с момента написания этой книги до ее издания на русском языке, в результате нового накопленного опыта, взгляды автора на единогласный метод принятия решений (консенсус) существенным образом изменились. На настоящий момент (2012 г.) Диана Кристиан НЕ РЕКОМЕНДУЕТ МОЛОДЫМ ОБЩИНАМ ИЗБИРАТЬ ЕДИНОГЛАСИЕ в качестве метода принятия общих решений, потому что на практике это чаще приводит к кризису управления и ухудшению отношений в коллективе, чем к успеху. Проблема в том, что реальный консенсус требует настолько высокой сознательности участников, какая на сегодня в большинстве случаев оказывается недостижима. Вместо консенсуса с единогласием (consensus-with-unanimity) Диана на сегодняшний день рекомендует такие методы принятия решений, как «консенсус-минус...» (процедура формирования предложения в процессе обсуждения остается той же, но для его принятия необходимо не 100%, а квалифицированное большинство голосов – 90%, 80% и т.п.), холократия (holocracy) и социократия (sociocracy). Подробнее об этом – в новых статьях Дианы Кристиан, которые, в переводе на русский язык, вероятно, будут опубликованы на сайте Круга Экопоселений (eco-krug.ru) или Российской сети экопоселений (GEN-Russia.ru). См. также Источники в Приложениях.

Большинство общин, в отличие от объединений, руководимых духовным учителем или религиозным лидером, стремятся к тому, чтобы власть была распределена поровну между их членами. Однако некоторые участники группы все же могут обладать значительно большим влиянием, чем остальные. Наибольшее число конфликтов в общинах и инициативных группах возникает на почве неравномерного распределения власти.

Иногда дисбаланс власти вызван доминирующей позицией одного или нескольких человек на собраниях и в рабочих группах. У этих людей может быть агрессивный стиль общения – прерывание, повышение голоса, «забалтывание» остальных или настолько уверенное и напористое отстаивание своей позиции, что никто не решается возразить. В результате, у них концентрируется большая часть власти в группе.

Или же, обладая превосходными разговорными навыками, они неосознанно пользуются влиянием на собраниях потому, что имеют больше информации о предмете обсуждения, чем остальные. Эти ребята всегда появляются на собраниях с портфелем, калькулятором, папками и стопками документов по поводу того «как обстоят дела». Кто уж тут скажет что-то против?

Третьи являются хорошими ораторами и, хотя знают не больше, чем кто-либо другой, но в их личности присутствуют такие энергия и сила, что люди инстинктивно чувствуют в них лидеров. Не ставя такой цели напрямую, эти люди, тем не менее, получают значительную власть в группе. Некоторые восхищаются ими, другие негодуют и возмущаются.

Иногда на неравномерное распределение власти влияет особая роль того или иного человека в истории общины. В некоторых поселениях, даже при демократическом способе принятия решений, один человек, чаще всего основатель, имеет существенно большее влияние на решения. Возможно, когда-то он разработал концепцию поселения, вложил значительную сумму в проект или полностью его профинансировал, или живет там дольше других. Остальные члены поселения по привычке считаются с мнением такого человека, даже если формально в группе все равны.

ВЛАСТЬ – СПОСОБНОСТЬ ВЛИЯТЬ

Люди, обладающие властью и привилегиями в группе, как правило, этого не осознают. Они обычно пользуются этим неумышленно и даже не замечают, что их влияние несоразмерно с влиянием других. Жоэль Крамер и Диана Альстад в «Записках Гуру»⁴³ определяют «власть» как «способность человека или системы влиять на других людей или системы» – и это, само по себе, не является ни плохим, ни хорошим. Эти авторы различают просто «власть» и «авторитарное использование власти». Если люди обладают авторитарной властью, они устанавливают, усиливают и стремятся продлить ее методами наказания или игнорирования несогласных. Это различие помогло мне увидеть, что именно авторитарное использование власти – и есть то, чего каждый из нас стремится избежать, в то время как просто «власть» – наша способность воздействовать друг на друга – не только не негативна, но и полезна для каждого участника группы при равномерном ее распределении.

Я вижу вопрос о принятии общих решений – кто и как их принимает – как ключевое проявление власти в общине. Дисбаланс власти может быть значительно уменьшен благодаря использованию честного, справедливого и совместного метода принятия решений, который распределяет власть поровну и предлагает

43 Joel Cramer, Diana Alstad. *The Guru Papers*.
систему «сдержек и противовесов», предотвращающих злоупотребление ею. (Овладение хорошими коммуникативными навыками тоже изрядно способствует этому) Если вы на ранних этапах не устанавливаете в вашей группе честный совместный метод принятия решений – это почти неизбежно в

какой-то момент приводит к конфликту по поводу неравномерного распределения власти. Я считаю это разновидностью структурного конфликта, так как установление в самом начале адекватного способа принятия решений является частью той необходимой внутренней структуры общины, которая служит ее защите от будущих разногласий.

(Конечно же, само по себе наличие честного метода принятия решений не работает в случае дисбаланса власти, вызванного доминирующим, запугивающим или манипулятивным поведением вне собраний, принятием односторонних мер без согласования с остальными членами общины или нарушением внутренних договоренностей. Эти случаи будут рассмотрены в главах 17 и 18).

СФОКУСИРОВАННАЯ ВЛАСТЬ, РАСПРЕДЕЛЕННАЯ ВЛАСТЬ

Если община выбирает одного человека или рабочую группу для принятия определенных решений, то речь идет о сфокусированной власти, подходящей для безотлагательных или требующих специальной квалификации вопросов.

При принятии решений большинством голосов власть теоретически распределяется на всю общину.

Однако, в противоречивых вопросах, когда количество голосов раскалывается порядка 51 на 49 процентов, половина группы имеет всю полноту власти, а другая половина не имеет ничего.

Консенсус (единогласие) – это групповой процесс принятия общих решений, при котором для решения о каком-либо действии необходимо согласие всех присутствующих. Он основан на убеждении, что каждый является носителем своего зерна истины. Суть его в том, что каждому предоставляется возможность и время высказаться и быть выслушанным. Если всё сделано правильно, то этот метод помогает распределить власть на всю группу, в силу чего он является самым популярным у современных основателей поселений.

ПОЧЕМУ ОБЩИНА КРУГ СЕЯТЕЛЕЙ (*SOWING CIRCLE*) ВЫБИРАЕТ КОНСЕНСУС

Вот пять причин, по которым основатели поселения Круг Сеятелей (Оксидентальский Центр Экологии и Искусств) выбрали консенсус (как это записано в одном из документов поселения):

Консенсус (единогласный метод принятия решений) создает и укрепляет доверие, сотрудничество и взаимоуважение между Партнерами (членами поселения), потому что:

-
- Повышает вероятность новых, лучших и более творческих решений, задействуя ясное мышление всех Партнеров;
-
- Каждый вносит свой вклад в реализацию решения, поскольку все принимали участие в его принятии;
-
- Единогогласие значительно уменьшает вероятность того, что меньшинство испытает ощущение навязанности неприемлемого решения;
-
- Единогогласие защищает от противостояний, необоснованных и штампованных решений, от принуждения и недоверия, от решений, обусловленных личной корыстью и давлением со стороны других.

КАК ДЕЙСТВУЕТ КОНСЕНСУС

Существует множество видов консенсуса, но в целом схема его работы такова: участники не голосуют за или против; предложения, выносятся на обсуждение и по его итогам принимается решение. Совсем необязательно, что предложение к концу обсуждения останется таким, каким было вначале - оно может видоизменяться, чтобы удовлетворить требования каждого. Когда дело доходит до принятия решения, участники либо дают свое согласие, либо воздерживаются, либо блокируют его.

Согласие совсем не означает любование каждой деталью окончательного варианта решения, это, скорее, возможность сосуществовать с ним и готовность поддержать его.

Позиция «воздерживаюсь» («не возражаю») – это то, что можно назвать «принципиальным неучастием» при котором кто-либо лично не поддерживает предложение, но не хочет препятствовать остальной части группы принять и реализовать его. Воздержавшиеся отмечают в протоколе собрания, и, в зависимости от договоренностей, могут не принимать участие в осуществлении решения (хотя его правовые последствия все равно распространяются и на них)

Блокирование предложения («право вето») препятствует его продвижению, по крайней мере, на какое-то время. Этим правом не пользуются по личным мотивам, или когда кому-то не нравится, как решение сможет повлиять на положение конкретных людей. «Блокирование – серьезная вещь, - пишет инструктор консенсуса Би Бриггс, - и может быть использовано только тогда, когда кто-либо искренне полагает, что выдвинутое предложение нарушает моральные и этические нормы группы и угрожает ее

безопасности». Кэролайн Эстес, другой известный инструктор консенсуса, часто повторяет, что людям, хорошо понимающим единогласие, случается блокировать предложение всего лишь три или четыре раза в жизни – и в течение пятидесяти лет практики она не воспользовалась этим правом ни разу. (Кэролайн далее упоминает, что те, кто часто хотят воспрепятствовать предложениям группы, возможно, опираются на иную систему ценностей и, вероятно, являются в группе случайными людьми.)

Предложение проходит, если каждый присутствующий дает свое согласие, даже если один или более человек воздерживаются. Предложение не проходит, если хотя бы один человек блокирует его. (Некоторые группы заканчивают обсуждение, если есть более одного воздержавшегося, полагая, что необходимое единство группы для продолжения дела отсутствует).

Когда группа использует консенсус, то изменить принятое решение возможно, лишь снова достигнув консенсуса. Принятие единогласных решений, вероятно, потребует больше времени, чем принятие решений большинством голосов, особенно вначале. Однако осуществление принятого решения занимает гораздо меньше времени. Правило простого большинства, при котором до половины людей могут быть не согласны с решением, провоцирует затягивание, откладывание и иные формы подсознательного вредительства, когда дело доходит до реализации. При единогласии решение рождается долго, однако времени на внедрение его затрачивается меньше, поскольку каждый ощущает это решение своим. При использовании консенсуса на собрании нет председателя, оно проводится разработчиками повестки и ведущим (фасилитатором)⁴⁴. Повестка готовится для каждого собрания и помогает группе рассматривать вопросы в определенном порядке и в рамках определенного времени, что необходимо для размеренной и результативной встречи. В задачи ведущего (фасилитатора) входит учёт потребностей группы как единого целого, создание атмосферы доверия и безопасности, помощь желающим принимать участие в дискуссии (и усмирение особо развыступавшихся), следование плану собрания, концентрация внимания группы на поставленной задаче и оценка степени взаимопонимания и согласия, перед проведением окончательного опроса.

Консенсус, в сущности, консервативный подход к принятию решений: если хоть кто-либо из группы не поддерживает предложение, группа не принимает или изменяет его. Теоретически, один несогласный может полностью заблокировать принятие решения, однако это редко случается в хорошо обученных группах. Те, кто имеет возражения, открыто заявляют о себе с самого начала, и группа пытается изменить или усовершенствовать предложение для удовлетворения их требований. Если же, после продолжительной дискуссии, не удаётся достичь согласия, ведущий не требует решения, а откладывает предложение до следующего собрания или обращается к рабочей группе, чтобы она подготовила новые предложения к следующей встрече с учетом высказанных возражений.

Единогласие создает совершенно иную динамику среди участников, нежели принцип большинства. При последнем соперничающие группировки обычно пытаются перетянуть участников группы на свою сторону, критикуя оппозицию и создавая атмосферу соперничества. Консенсус, напротив, побуждает сторонников предложения найти несогласных и понять их – с тем, чтобы изменить проект, включив в него и их пожелания. Конфликты и различия возникают в процессе достижения единогласия так же часто, как и при других способах принятия решений, но при консенсусе конфликты служат катализатором создания более совершенных и качественно новых решений, учитывающих пожелания всех. Поэтому консенсус – это не компромисс, который ослабляет позиции участников, а некое творческое мета-решение, усиливающее защиту интересов каждого.

Поскольку ведущий при консенсусе выявляет идеи и ожидания каждого члена группы и не позволяет доминировать более энергичным или искушенным в дискуссиях участникам, то этот способ усиливает группу как единое целое. Если правит большинство, то успех сопутствует наиболее агрессивным личностям, однако целостность группы страдает.

Единогласие, при правильном использовании, может превратить длительные, ведущие в никуда и изматывающие собрания в одухотворенно-зажигательные события, где идеи каждого оцениваются по достоинству и группа создает удивительно творческие и жизнеспособные решения.

⁴⁴ англ. *facilitator* – букв. «облегчающий (достижение согласия)». Перевод «ведущий» не совсем точен, т.к. функцией фасилитатора является не вести собрание (ставя вопросы и проводя голосование), а следить за соблюдением процедуры и помогать участникам понять позиции друг друга (путем отслеживания русла дискуссии, уточнения деталей, изменения формулировок на более четкие, предотвращения уходов от темы, некорректных высказываний и т.п.) - прим. перев.

В хорошо обученной группе с грамотным ведущим консенсус может повысить её осознанность. Это не просто техника принятия решений, а философия приятия, выявления идей, дохождения до сути и осознания той мудрости, что в каждом заложена свое зерно истины.

Однако единогласие не является панацеей и не работает в любой ситуации. Для полноценного эффекта обязательны определенные составляющие.

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ КОНСЕНСУСА

Готовность изучить процесс. Консенсусу необходимо тщательно обучаться и время от времени освежать в памяти основные принципы. Я не могу переоценить важности обучения: чем больше человек в вашей группе понимают единогласие, тем лучше этот метод будет работать. Обучение обычно проводится в виде одного или нескольких двухдневных «семинаров выходного дня» или в виде многодневных тренингов с неограниченными возможностями практиковаться. К счастью, существует огромное количество инструкторов по консенсусу, готовых помочь, а также статьи и книги, с которых можно начать.

(Информация об инструкторах по консенсусу на www.DianaLeafeChristian.org)

www.DianaLeafeChristian.org

g)

Общая цель. Без общего образа и общей цели, на которых можно сфокусировать и объединить усилия, ваша группа может бесконечно кидаться из стороны в сторону в атмосфере путаницы, разочарования и жестокой борьбы за власть. Когда вы замечаете, что кричите друг на друга, или чувствуете, что ваше вдохновение уступает место апатии и отчаянию, вам необходим тот краеугольный камень, к которому можно вернуться. Вам нужно помнить, куда вы идете и почему вы идете именно туда, - вот одна из причин, зачем так много времени и сил следует уделять созданию общего образа вашей общины.

Готовность делить власть с другими. Для многих практика единогласия требует смены парадигмы мышления: от нетерпимого «я лучше знаю» до простого приятия и уважения других людей. Вожакам, привыкшим быть у руля, властолюбивым натурам и интеллектуалам, считающим, что они лучше разбираются в проблемах, чем другие, придется очень нелегко при изучении консенсуса, особенно вначале. Если ваша группа перегружена подобными индивидуумами, следует дважды подумать перед тем, как использовать этот метод и хорошенько спросить себя, готовы ли вы отбросить старые роли и укоренившиеся привычки. С этим связаны и следующие моменты:

Готовность поступиться личными привязанностями во имя интересов группы. «Если вы сильно заботитесь о том, каким будет решение и будет ли оно таким, каким хотите лично вы, то, скорее всего, вы далеки от вдумчивого слушания, целостного мышления и свободы от предубеждений», - говорят инструкторы по консенсусу Бетти Дидкокт и Пол ДеЛапа.

Доверие к процессу и доверие друг другу. Это значит, что вы убеждены, что открытое совместное обсуждение и высказывание соображений по предложению приведет к более совершенному решению, чем, если бы каждый думал в одиночестве. Это осознание того, что решение есть, и вместе вы обязательно найдете его. Это допущение того, что каждый делает все возможное, чтобы выслушать мнение другого. Это готовность просто терпеливо следить за дискуссией, даже если вы и не подозреваете, куда она может завести и как решится вопрос.

Смирение. «В какой-то момент я осознал, что одной из основ успешного консенсуса является личное смирение, - говорит фасилитатор Роб Сэнделин. Когда вы допускаете, что ваши представления об общине могут быть неверными, то вы полностью готовы прочувствовать единогласие. К примеру, мне может не нравиться парень, с которым встречается моя дочь, но я понимаю, что могу ошибаться, что я, возможно, недооценил его и что ситуация вполне безобидна, и я могу разрешить ей встречаться с ним, зная, что этот опыт будет ей полезен. Чаще всего, консенсус – это позволение идти вперед, даже если вы и не уверены в результате. Вы даете своё согласие для обретения нового опыта».

Равный доступ к власти. Консенсус требует равного игрового поля. Он дает сбои в работе, если один человек в группе – работодатель, который теоретически может уволить или понизить в должности, или владелец земли, который формально наделен правом продать землю или кого-то выселить.

Физическое присутствие и участие нужных людей. При консенсусе никто не решает на расстоянии (хотя, в уже сплоченных и натренированных группах интересы отсутствующих членов принимаются во внимание). Правило участия требует, чтобы люди присутствовали на месте, потому что договоренности рождаются в процессе дискуссии. А для хороших решений нужна хорошая исходная информация. Члены группы, которые будут обеспечивать исполнение принятого решения или владеют важной информацией по теме, должны обязательно присутствовать на собрании.

Правильно выбранные вопросы. Обсуждение некоторых тем не требует присутствия всех членов. Какие-то вопросы можно доверить управляющим соответствующих областей или рабочим группам.

Хорошо разработанная повестка дня. Если несколько выбранных членов составляют повестку собрания заранее и если вся группа просматривает, корректирует и утверждает ее перед началом встречи, то у группы уже есть необходимая договоренность о том, чему она собирается посвятить свое время на собрании. Такая договоренность и четкое следование расписанию приведет к эффективным, радостным встречам, удовлетворяющим интересы всех участников. Плохо подготовленная повестка дня или же вовсе ее отсутствие (а также ее осознание и контролирование лишь некоторыми членами) может уменьшить доверие внутри группы и привести к запутанным, затяжным и бесполезным встречам.

Умелое сопровождение и обеспечение взаимодействия (фасилитация) 45 Ведущий (фасилитатор)

не является лидером группы или председателем собрания, он работник-психолог, задачей которого является помощь группе в выработке наилучшего решения. Он уполномочен следить за соблюдением группой ее договора с самой собой о повестке собрания, продвигать вперед обсуждение и поиск общего решения, вмешиваясь в процесс при возникновении препятствий. Ведущий не принимает участие в обсуждении. (Во многих общинах сразу несколько человек обучаются искусству ведения собраний для того, чтобы сменять друг друга по очереди. Некоторые общины «одалживают» своих ведущих у соседних поселений с тем, чтобы каждый из «своих» смог принять участие в дискуссии), Ведущий беспристрастно относится к обсуждаемым темам и к участникам. Он или она способствуют равномерному распределению власти, задавая вопросы: «Все ли высказались?», «Кто-то хочет что-нибудь добавить?» Ведущий помогает вести дискуссию, обобщая сказанное, формулируя выводы, уточняя позиции и достигнутые решения, спрашивая «Готовы ли мы двигаться дальше?». С умелым ведущим собрания, которые до этого были нервными и непродуктивными, могут проходить быстрее, участники остаются бдительными и активными, наслаждаются процессом и успевают больше, чем обычно.

Когда-то я думала, что единогласие недостижимо в группах, где есть агрессор, выпускающий пар на других или сердитый, подозрительный человек, который может наложить блок из чистого упрямства и своеволия. Позже я поняла, что хороший ведущий, как мастер айкидо, умеет переориентировать слишком разговорчивых, подбодрить стеснительных, рассеять агрессивное поведение, остановить пререкания, а также настойчиво возвращать группу к её главной задаче – принятию решения. «Хороший ведущий сэкономит вам до 50 процентов вашего времени, - замечает Би Бриггс, - Никуда не годный поможет столько же потерять».

Достаточно времени. Для принятия хороших решений нужно время, особенно когда люди учатся новому способу. Выделите достаточно времени на ваших собраниях для того, чтобы люди не чувствовали спешки и напряжения. По мере того, как ваша группа приобретает совместный опыт и укрепляет доверие, вы все более эффективно будете принимать единогласные решения.

«ПСЕВДОКОНСЕНСУС» И СТРУКТУРНЫЙ КОНФЛИКТ

«Многие группы не умеют использовать консенсус, - говорит Кэролайн Эстес. - Когда меня вызывают на помощь, то обычно это происходит потому, что группа не понимает сути процесса». Если члены группы думают, что практикуют единогласие, а на деле это не так, то это готовая почва для структурного конфликта. Они, не осознавая этого, продолжают сеять семена разочарования и обид, которые могут обильно прорасти через несколько лет. Многие политические деятели 1960-х и 70-х годов утверждали, что пользуются консенсусом, но зачастую имели о нем самое смутное представление. Я называю это явление «псевдоконсенсус», и оно широко распространено в общинах. Вот несколько его форм:

•
Комплекс Высшей Лиги. Основная проблема многих создающихся общин, по словам Кэролайн Эстес, - привычка людей жить по-старому или уверенность в своей правоте. Я называю это явление «Комплексом Высшей Лиги». Оно особенно распространено в группах с большим процентом управленцев или людей интеллектуального труда, в частности во многих живых жилищных сообществах. «Участники группы, стремящейся достичь реального единогласия, должны быть готовы сбросить иерархические роли и привилегии, и действовать на равных, - пишет Би Бриггс. - Вклад экспертов, профессионалов и старших по возрасту, конечно же, приветствуется, но им не должно быть позволено заглушать голоса остальных членов общины».

•
Вымученное решение. Еще одно распространенное заблуждение о консенсусе – это 45 см. прим. 38 к главе 3.

убеждение в том, что люди не должны расходиться (или даже выходить из комнаты) до тех пор, пока они не примут решение (даже если собрание затягивается до четырех утра, как частенько бывало в группах политических активистов 60-х годов). Если люди полагают, что они должны говорить о чем-то часами, пока не достигнут согласия, то их встреча плохо спланирована или дискуссия ведется неумело. Хороший ведущий придерживается расписания и незапланированные вопросы переносит на следующую встречу, и/или передает на рассмотрение рабочим группам.

•
Каждый решает все. Некоторые группы изнемогают и тонут в отчаянном напряжении только оттого, что искренне полагают, что каждый должен принимать участие во всех решениях, какими незначительными бы они ни были. Это неверно. Полная группа обычно нужна для решения важных стратегических вопросов; вопросы же меньшего значения могут быть доверены комитетам, действующим в соответствии с указаниями общего собрания или под его присмотром.

•
«Я блокирую!» Псевдоконсенсус особенно часто встречается в живых жилищных сообществах (кохаузинг), члены которых склонны неверно понимать право вето. Мне приходилось слышать

об инициативных группах в жилищных сообществах, в которых люди блокировали предложение только потому, что хотели *именно такую* входную дверь и никакую другую, говоря: «Извините, мне это не подходит». Это не консенсус, а потворство своим прихотям. Была еще одна формирующаяся домовладельческая община, в которой один из членов жил в другом штате и, прочитав в рассылке об одном предложении для рассмотрения на следующем собрании, прислал сообщение о том, что он не согласен с ним, заранее блокирует его и нет смысла его обсуждать. Бедняга не догадывался о том, что в консенсусе нельзя так поступать, но, мало того, остальные члены группы тоже этого не понимали и они позволили ему так поступить. Обученные группы знают, что правом вето пользуются только в случае, когда чья-то «внутренняя правда» рвется показать то, чего остальные члены группы не видят. Этой привилегией пользуются после серьезного, объективного самоанализа. Недостаточное понимание блокирующей привилегии может сделать псевдоконсенсус опасным. Вся группа может стать заложником такой тирании. («Формальный консенсус» К.Т.Батлера предусматривает следующую гарантию обоснованности возражения - некоторые ведущие называют такое обоснованное возражение «принципиальным возражением» - блокирование предложения считается действительным, если соотносится с заявленной целью группы. В противном случае блок считается недействительным.)

Консенсус схож с бензопилой: можно нарезать ею много дров, а можно и покалечить ногу. Важно знать, как это делается, иначе можно навредить себе. Использование «единогласия» без надлежащего обучения этой процедуре является одной из форм структурного конфликта. «Даже если один человек в вашей группе не понимает консенсуса, – не используйте его!» - предупреждает Роб Сэнделлин.

ПОИСК СОГЛАСИЯ: КОГДА ВЫ НЕ ХОТИТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОЛНЫЙ КОНСЕНСУС

Методы поиска согласия варьируются от принципа большинства до единогласия и могут включать элементы обоих.

Голосование квалифицированным большинством голосов. Как и при консенсусе, люди стараются прийти к соглашению и изменить исходное предложение при необходимости, однако в итоге они голосуют за или против него. Предложение должно получить гораздо больше голосов «за», чтобы пройти, чем при принципе простого большинства. В зависимости от заранее установленного правила, необходимое количество может быть от 55 до 95 процентов.

«Отступное» голосование. Группа пытается прийти к единогласию раз, два, и если она всё-таки не достигает его, возвращается к голосованию большинством голосов от 51 до, скажем, 95 процентов, в зависимости от договоренности.

Консенсус-минус-один или консенсус-минус-два. При консенсусе-минус-один, предложение все-таки проходит, если его блокирует только один человек (если два и более голоса «против», то оно не принимается). При консенсусе-минус-два, предложение проходит при двух «вето» (если же три или более голоса «против», то оно не проходит). Инструктор Лизбет Бори считает, что это неправильное использование терминов, потому что ни один из способов консенсусом не является и предлагает более точное название «согласие-минус-один» или «единство-минус-один».

Решение с условием. При консенсусе, если решение было принято, требуется повторное согласие всей группы для того, чтобы его изменить. При решении с условием, группа соглашается с тем, чтобы решение было принято на определенный период времени, скажем, на полгода, на год и т.д. после чего решение автоматически прерывается и группа возвращается в исходную ситуацию. Решение может быть продлено (или продлено и изменено) только при единогласном решении всей группы.

Решение с условием – это возможность для тех, кто частично поддерживает предложение, позволить остальным членам все же опробовать его без согласия всей группы, а позже аннулировать или изменить его, если что-то пойдет не так.

Инструктор Три Брэссен обращает внимание на то, что решение с условием хорошо работает только в том случае, когда у группы существуют эффективно действующие система планирования собраний и механизм отслеживания исполнения решений, позволяющие вовремя поднять соответствующий вопрос В противном случае, те члены, которые неохотно дали согласие, в следующий раз вряд ли пойдут на такой вариант.

ПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ГОЛОСОВАНИЯ

Есть еще один метод, распределяющий власть в группе поровну, который включает в себя поиск способа удовлетворить потребности наибольшего числа членов. Пропорциональное голосование – это система, заимствованная из Европейских парламентарных выборов, при которой каждый человек получает определенное количество голосов для поддержки разных предложений одновременно.

Шэрингвуд Кохаузинг в штате Вашингтон использует такое голосование для пропорционального распределения расходов при принятии своего годового бюджета. Раз в год члены общины Шэрингвуд

устраивают «бюджетную вечеринку» для того, чтобы решить какие проекты они будут финансировать в следующем году. Они одеваются в маскарадные костюмы и собираются за столом в их Общем Доме. Каждый член при входе получает конверт с игровыми деньгами, сумма которых представляет его реальную силу в принятии решений. Общая сумма денег соответствует суммарному объему взносов, которые члены общины заплатят в будущем году, и она поделена поровну на число голосующих членов общины - участников вечеринки.

Отдельные члены или комитеты устраивают презентацию тех проектов, на которые они хотели бы получить финансирование в следующем году: Например, презентация проекта «Новая подпорная стена для запруды» может выглядеть как показ небольшого образца стены с комментариями члена общины, выступающего в его пользу.

Приглашенные тратят разные суммы своих игровых денег на понравившиеся проекты. Как только проект получает достаточное финансирование, его защитники звенят в колокольчик и объявляют ко всеобщей радости: «Новая подпорная стена финансируется!» Поскольку предложенных проектов больше, чем имеющихся для их реализации средств, то не все проекты набирают достаточное количество игровых денег. В конце вечера инициаторы наименее востребованных проектов жертвуют вложенные в них средства более успешным проектам. Таким образом, наибольшее количество людей вкладывают средства в наибольшее количество понравившихся проектов.

УПРАВЛЕНИЕ В ОБЩИНЕ:

КАК РАВНОМЕРНО РАСПРЕДЕЛИТЬ ВЛАСТЬ

В общинах, как и в малых группах, нет необходимости в том, чтобы каждый решал все, ибо это было бы слишком громоздко и неудобно. Как же группе организовать принятие решений так, чтобы власть была распределена равномерно, и каждый бы принимал участие в их принятии, но при этом собрания не занимали бы много времени и люди бы не уставали от излишних деталей? Все те «десять процентов» успешных общин, о которых рассказывается в этой книге, управляются как полным собранием членов, так и несколькими меньшими по составу комитетами.

Для примера рассмотрим метод, используемый в экопоселении Этхэвен (*Earthaven*) в Северной Каролине. Общее собрание всего коллектива, именуемое Советом, проводится в течение двух выходных дней один раз в месяц. На Совете решаются важные стратегические вопросы, касающиеся всей общины. Повседневной работой по финансам, инфраструктуре, вопросам членства и т.д. занимаются более мелкие комитеты. Эти комитеты учреждены Советом и подотчетны ему. Комитеты решают вопросы и отсылают протоколы собраний и свои решения по электронной почте всем членам общины, а также вывешивают их на общей кухне и в зале заседаний. С момента размещения, в течение трех недель члены общины могут высказаться по поводу этих решений. В этом случае предложение возвращается на стадию обсуждения для дальнейшего уточнения и пересмотра, на что также уходит три недели. Если решение комитета не вызывает возражений в течение трех недель, оно считается принятым. Таким образом, каждый член общины, читающий протоколы собраний, может отслеживать действия каждого комитета и наблюдать за всеми общинными решениями. Кроме того, комитеты могут выносить предложения по более существенным вопросам на Совет для обсуждения и принятия решения всей группой.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОДНА ФОРМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ?

Как мы уже убедились, хотя для достижения единогласия требуется больше времени, решения при этом способе выполняются быстрее. Однако, поскольку иногда инициативные группы создающихся поселений должны принимать решения быстро, особенно когда стоит вопрос покупки земли, некоторые ветераны общин рекомендуют иметь под рукой более быстрый запасной вариант.

У группы может быть несколько способов принятия решений: для каждого типа решения свой способ. Если несколько членов общины владеют недвижимостью, а остальные являются арендаторами, то, к примеру, группа может пользоваться единогласием для большинства текущих решений и правилом квалифицированного большинства исключительно для решений, затрагивающих стоимость имущества. Или же можно для таких решений создать специальный управляющий орган, объединяющий владельцев недвижимости и использующий консенсус. (Впрочем, весьма вероятно, что подобные варианты, будут вызывать споры о власти до тех пор, пока всем не станет предельно ясно, кто какие решения принимает, и согласие с этим не будет оговариваться непосредственно при вступлении в общину.). Важно быть гибким и знать, когда отступить, а когда настоять на своем в принятии решений. Обязательно договоритесь перед собранием, каким методом будете пользоваться.

СТИЛИ КОНСЕНСУСА.

Стиль квакеров. Единогласие начало развиваться у квакеров в Англии XVII века как выражение их убеждений о равенстве, ненасилии и постоянном Божественном присутствии в повседневной жизни. На своих собраниях квакеры молча сидели в поиске внутреннего спокойствия и высшего руководства, и высказывались только тогда, когда были уверены, что божественные силы

вдохновили их.

Стиль американских индейцев. Некоторые племена американских индейцев традиционно принимали решения, веруя в то, что Духи направляют речь; они с уважением выслушивали друг друга, особенный вес придавая словам старейшин.

Стиль альтернативных поселений («Общинный стиль».) То, что я называю «общинным стилем», берёт свое начало из вышеописанных традиций и получило развитие в современном движении альтернативных поселений. В этом подходе считается, что возникающие во время встречи эмоции вносят свой вклад в принятие решений. Например, гнев или слёзы на собрании хороший «общинный» ведущий будет скорее рассматривать как повод для выявления той «доли правды» относительно предложения или динамики группы, которую они скрывают, *Консенсус по внутреннему руководству*. Метод был разработан разными общинными деятелями в начале 80-ых (включая Бетти Дидкокк и членов общины Сириус). Перед собранием члены медитируют в поисках духовного руководства для того, чтобы интуиция подсказала им верные решения. Очень похоже на практику квакеров и американских индейцев, только без религиозной или этнической атрибутики.

Формальный консенсус.

Ведущий С.Т.Батлер рассматривает процесс консенсуса поэтапно (отсюда название «формальный»), основываясь на типичных проблемах, возникавших в группах политических активистов. На первом этапе, как только предложение было озвучено, задаются только уточняющие вопросы. На втором этапе, люди высказывают возражения, которые записываются на большом листе ватмана и группируются по темам. На третьем этапе сгруппированные возражения обсуждаются и предлагаются усовершенствования и изменения к исходному предложению. На последнем этапе члены призываются к единогласию. Все этапы могут быть последовательно пройдены во время одного собрания, а при более сложных или противоречивых вопросах, разбиты на несколько встреч. Предложения могут быть заблокированы только в том случае, когда группа согласится с тем, что причины для блока основываются на общих для группы ценностях и образе и называются «принципиальными возражениями». В противном случае, «вето» считается недействительным и предложение принимается. Этот шаг предотвращает угрозу тайной подрывной деятельности людей, чьи ценности и образ не вписываются в ценности и образ группы, как это часто бывает в некоммерческих организациях и живых жилищных сообществах. Батлер обнаружил, что такое отношение позволяет членам некоммерческих организаций и жилищных сообществ вмещать таких людей без опасения стать заложниками их «вето» и двигаться к намеченной группой цели.

Некоторые общинники предостерегают от использования так называемого «отступного» метода принятия решений в дополнение к консенсусу по двум причинам. Во-первых, если кто-либо блокирует предложение, то желающие его провести могут сказать: «Ладно, тогда мы переключимся на голосование 75 процентами голосов и все равно примем это предложение». Группа даже не станет пытаться пересмотреть и усовершенствовать предложение, для того, чтобы удовлетворить интересы блокирующего члена. Идея единогласия состоит в том, что когда все требования удовлетворены, создается *качественно лучшее решение*. «Отступной» метод, вероятно, вызовет решение худшего качества. (Как отмечает инструктор Патриция Эллисон, готовность прервать обсуждение и переключиться на простое голосование из-за того, что есть вероятность «вето», означает, что группа на самом деле не пользуется консенсусом.) Во-вторых, многие ведущие отмечают, что единогласие – это не просто метод, а философия вмещения. Когда отдельные участники видят, что они менее способны повлиять на решение из-за того, что группа, переключается на более быстрый метод и просто игнорирует их возражения, они ощущают это как подрыв доверия и разрушение единства группы. Если на группу оказывается давление с тем, чтобы быстро принять какое-либо решение, то люди не будут иметь времени или возможности установить контакт или высказать свои соображения. Они могут ощущать, что их вынуждают принять то, чего они на самом деле не хотят, и закончится это тем, что они попросту покинут группу.

Я полагаю, что всё зависит от того, хотите ли вы в первую очередь физически создать новое поселение с землей и инфраструктурой, в которое вы потом будете принимать тех, кто захочет присоединиться, или же ваша цель – создать место, где вы сможете наслаждаться общением и дружбой в вашей уже сложившейся группе. Если ваш мотив, скорее, в том, чтобы создать альтернативное поселение и жить с любым, кому близок его образ, то, возможно, вам захочется использовать более быстрый способ

принятия решений, чем единогласие (например, принцип квалифицированного большинства), несмотря на возможную потерю части нынешних членов группы. Если же вы намерены создать общину с уже существующей группой друзей и единомышленников, то вам подойдет более вмещающий метод, укрепляющий взаимную поддержку и связь – такой, как консенсус, - даже если из-за этого вам придется дольше подождать, прежде чем, вы начнете вершить реальные дела на вашей земле.

КАКОЙ МЕТОД ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Если вы хотите равномерно распределить власть, глубже сплотить людей в группе и пробудить её общую мудрость для принятия лучших решений, пользуйтесь консенсусом или поиском согласия (или комбинируйте оба способа). Для распределения ресурсов между несколькими привлекательными вариантами попробуйте пропорциональное голосование.

Для выполнения множества задач без затраты общего группового времени, подумайте о создании системы, подобной Совету и рабочим группам в общине Этхэвен.

Если вы выбрали единогласие, вот несколько способов обучиться этому:

- Почитайте «Введение в консенсус» (*Introduction to Consensus*) Би Бриггс для ознакомления с самим процессом, в особенности с тем, как осуществляется работа ведущего (фасилитатора). Предлагаю изучить этот материал всей группой, шаг за шагом.

- Изучите Формальный консенсус по книге С.Т.Батлера «О консенсусе и конфликте» (*On Consensus and Conflict*). Я рекомендую формальный консенсус для неопытных групп, поскольку считаю, что процесс, расписанный поэтапно легче поддается изучению и проведению для начинающих.

- Посетите другие общины или группы политических активистов и, в качестве гостя, понаблюдайте за процессом консенсуса у них.

- Наймите инструктора по консенсусу для обучения вашей группы.

Окажите поддержку любому члену группы, выразившему желание обучиться ведению консенсуса (включая финансовую помощь для дополнительного обучения), чтобы у вас была команда, способная вести встречи по очереди.

Некоторые инициативные группы и общины действительно стараются глубже понять и практиковать консенсус, в чем убеждаешься на их собраниях. Шэрингвуд Кохаузинг не жалеет средств на постоянное обучение своей команды. Инициативная группа Этхэвен обучалась у Кэролайн Эстес и С.Т. Батлера.

* * *

Во второй части мы рассмотрим некоторые технические инструменты и приемы для развития общины– от составления договоров и создания юридических лиц до поиска, покупки, финансирования и освоения вашей земли, а также как добывать и распределять общие средства для оплаты земельных кредитов и текущих расходов.

ГЛАВА 7

СОГЛАШЕНИЯ И СТРАТЕГИИ:

«ХОРОШИЕ ДОКУМЕНТЫ СОЗДАЮТ ХОРОШИХ ДРУЗЕЙ»

-- Об этом вы поговорите с нашими адвокатами! – выкрикнули с мрачными лицами Стив и Сэнди, спускаясь с крыльца и направляясь к своей машине. Ошеломленные, Даррен и Мария молча стояли в дверях, провожая взглядом автомобиль, удалявшийся вдаль по проселочной дороге. Стив и Сэнди покинули общину Тополиные Ручьи (*Cottonwood Springs*) несколько дней назад, сказав, что они больше не желают участвовать в проекте. И теперь они вернулись для того, чтобы забрать обратно свой взнос в 22 000 долларов.

-- Но... но... вы же знаете, что мы потратили все деньги, - ответил Даррен, не веря своим ушам. – На платеж по кредиту, на новую крышу, на ремонт насоса...

Адвокаты появились на следующий день с заготовленным иском заявлением в суд. Стив и Сэнди требовали не только возвращения 22.000 долларов за вступительный взнос и арендный платеж за землю, но 15 000 долларов сверх этого за судебные издержки и моральный ущерб, а также 4200 долларов в качестве заработной платы за два месяца, проработанные в общине, из расчета по 10 долларов за час.

Для Даррена и Марии это было настоящим кошмаром. После трех лет встреч в инициативной группе по созданию общины они нашли свою идеальную землю, 83-акровое ранчо в сельской Монтане, но никто из остальных членов группы не решился окунуться в новую жизнь. Уверенная в силе прекрасного

образа будущего поселения, пара вложила большую часть своих сбережений в первоначальный взнос за участок и переехала на ранчо, захватив с собой и свою домашнюю гончарную мастерскую.

За два года они приняли множество гостей, но ни один не стал членом общины.

«Именно поэтому мы все никак не брались дописать наш устав, - говорит Мария, - мы не хотели принимать единоличные решения по поводу будущей общины, не зная пожеланий других участников. Мы хотели, чтобы все это было сделано вместе.»

Стив и Сэнди были первыми, кто показали себя теми самыми людьми. Они любили землю и тоже мечтали о самостоятельной сельской общине, у них были замечательно подходящие профессии – он был строителем, она – садовником. У них было достаточно денег для того, чтобы заплатить членский взнос и арендную плату, и они могли позволить себе сразу переехать на землю и поселиться в своем жилом автофургоне. Вдобавок ко всему, они приехали как раз в момент надвигающихся финансовых затруднений - через несколько недель наступал срок первого платежа по кредиту, на который было куплено ранчо. Казалось, этих людей сам Бог послал в ответ на молитвы Даррена и Марии.

Первый месяц все шло как по маслу. Наслаждаясь взаимной компанией, друзья провели немало часов в трудной, но благодарной работе, перекрыв крышу над амбаром, который должен был стать общей столовой, заменив колодезный насос и совершенствуя оросительную систему в будущем саду.

«Нам было так хорошо, что было совершенно не до устава и документов. – вспоминает Мария, - тем более, что было так много работы, и хотелось закончить крышу и оросительную систему, пока стояла хорошая погода. Мы знали, что за документы мы еще успеем сесть потом».

На второй месяц Сэнди обратила внимание на некоторые места в плане застройки участка, которые ей не понравились. Нельзя ли ей и Стиву поставить свой дом вот тут, а не там, где план предусматривает застройку? Могут ли они построить свой дом из современных строительных материалов, а не из более трудозатратных натуральных, как предлагают Даррен и Мария?

Сэнди и Мария начинали все более нервничать. Мария хотела, чтобы Сэнди перестала превращать Тополиные Ручьи во что-то чужеродное. Она никак не рассчитывала, что новые люди захотят *таких* перемен. Сэнди была расстроена, чувствуя, что здесь не получается совместно воплощать тот образ будущей общины, который они представляли со Стивом. Мария, в свою очередь, полагала, что некоторая борьба за власть в самом начале существования общины – это нормальное явление, так как совместная жизнь всегда обнажает слабые места людей. Имея немалый опыт работы в группах, она старалась видеть конфликт не как проблему, но как возможность укрепить связи между участниками в процессе его разрешения через откровенное высказывание наиболее болезненного и приход к обоюдному соглашению. Но подобного рода идеи были чуждыми для Сэнди, которая воспринимала нарастающее напряжение как сигнал, что все идет не так. Отношения между основателями и новоприбывшими продолжали ухудшаться, пока Даррен и Мария не предложили провести серьезное собрание для разбора всех спорных вопросов. Однако Стив и Сэнди восприняли предложенную процедуру как что-то непонятное и потустороннее. «Нет, *это* уже не община!» - подумали они и решили, что у них нет другого выхода, кроме как уйти.

И вот тут-то они обнаружили, что возможность забрать назад свои деньги для выходящих из общины членов предусмотрена не была.

Все, что Даррен и Мария могли показать им – это красивые описания их идей и образов и наполовину дописанный проект устава, с которым, как помнилось Марии, они *сказали*, что согласны.

Однако поскольку не было ни одного общего документа, подписанного сторонами, получалось, что никаких конкретных соглашений, которые следовало выполнять, между ними заключено не было. У вступивших в общину не было обязательства следовать образу или планам основателей; у основателей не было обязательства что-либо кому-либо выплачивать. Все были несчастны, и каждый, что называется, отдал бы полцарства за клочок подписанной бумаги.

Слава Богу, до суда дело не дошло и окончилось мировым соглашением. Получив от банка реструктуризацию кредита (ставшую возможной благодаря своевременной выплате взноса и произведенным улучшениям заложенной недвижимости), Даррен и Мария вернули Стиву и Сэнди внесенные ими 22 000 долларов, но отказали в дополнительных требованиях. Хотя основатели и не потеряли свою землю, они потеряли не менее дорогое – своих новых друзей, радость и вдохновение от начавшей сбываться мечты, немало энергии и веры в будущее. Стив и Сэнди вернули обратно свои деньги, но не оскорбленную гордость и достоинство, и уж точно не свои мечты о жизни в общине. Уязвленные и разочарованные, они после этого уже никогда не проявляли интереса к альтернативным сообществам.

ЛЮДИ ПОМНЯТ СЛОВА ПО-РАЗНОМУ

Истории, подобные этой, случаются более чем часто.

Некоторые общины начинают действовать, заключив лишь устные соглашения, но... что делать, если люди запомнили их по-разному? Я могу помнить, что, согласно нашему соглашению о трудовых и финансовых вкладах, если случится роспуск общины и продажа принадлежащей ей земли, я получу компенсацию за реально проработанное в общине время в долларах, по рыночным расценкам. Но ты

можешь помнить то же самое соглашение в том ключе, что я буду вправе получить только определенный процент от стоимости продаваемой недвижимости. Подобное расхождение в понимании может не причинять нам никаких проблем – до тех пор, пока мы не решим ликвидировать общину и продать общее имущество. Почему же тогда нормальные, соображающие люди вроде нас не догадались просто записать соглашение на бумагу?

Как бы это ни было прискорбно – ведь так просто предотвратить проблему! – многие формирующиеся общины спотыкаются и даже терпят крах только оттого, что их основатели с самого начала не записали своих соглашений. Месяцы и годы спустя, когда приходит время применять их, они начинают разбираться и видят, что помнят соглашения по-разному. К несчастью, даже совершенно бескорыстные и доброжелательные люди могут вспомнить один и тот же разговор или соглашение в таких разных деталях, что обоим может показаться, что вторая сторона пытается обмануть, злоупотребить или манипулировать ими. Это одна из наиболее распространенных и наиболее разрушительных «мин замедленного действия», приводящих к структурному конфликту.

Почему же тогда столь многие будущие общинники не записывают свои соглашения? Почему этот тип структурного конфликта случается так часто?

Я думаю, здесь дело в том, что многие идеалистически настроенные и стремящиеся к светлому будущему люди подсознательно считают, что единственная причина для того, чтобы записывать соглашения – это защититься от обмана со стороны контрагента⁴⁶. А кто станет подозревать в обмане своих собратьев по сотворению более совершенного общества? Это невозможно представить, это невежливо, это как-то низменно! «Если я предложу записать все на бумагу и потребую его подписи, он, должно быть, подумает, что я жутко черствый и меркантильный человек!»

⁴⁶ Здесь проявляется характерная черта идеалистического мышления: человек воспринимает мир как борьбу добра со злом, и поэтому любые проблемы и неприятности автоматически объясняет присутствием чьей-то вины или злой воли. В такой картине мира все люди, порой даже неосознанно, подразделяются на «плохих» и «хороших», «светлых» и «темных», и естественно, что люди, которые оценены как «хорошие», в принципе не воспринимаются умом как возможные источники будущих проблем. Предвидеть возможные проблемы в отношениях с другим человеком для такого мышления эквивалентно признанию человека «плохим», а это невозможно, если человек признан «хорошим». Выход в конечном счете заключается в отходе от оценки любых событий как «позитивных» или «негативных» и понимании того, что любое «добро» или «зло» субъективно – тогда мышление становится более реалистичным и способным предвидеть возможные сложности и проходить через них без того, чтобы делать кого-либо виноватым в этом. – лирическое отступление перев.

Поэтому люди, которым хочется, чтобы этот мир стал лучше – и которые стремятся *сделать* его лучше, – ощущают мучительную боль и неловкость, когда речь заходит о записи соглашений. Ведь это же тогда, по сути, означает, что я в глубине души не доверяю человеку и подозреваю его в чем-то? Разве не правильнее просто не подпускать к себе такие мысли?

Благожелательные люди подобного склада смогут избежать угрызений совести, если будут иметь в виду следующие три закономерности человеческой памяти:

1. Джек очень отчетливо помнит, что он *имел в виду* – о чем он думал и что живо представлял во время разговора, – но совершенно не помнит, какие конкретно слова он *говорил*. (Люди очень часто говорят не то, что имеют в виду – не из-за желания обмануть, но просто из-за недостаточно развитых речевых навыков.) Не зная, что именно Джек *имел в виду*, Джилл может вспомнить лишь слова, которые он *сказал*, а это совсем не то, что помнит он.

2. Джилл уверена, что она помнит, что именно сказал Джек, но в действительности в тот момент она не прислушивалась к его словам. Она была настолько увлечена своими мыслями по поводу предмета разговора, что увидела в его словах собственные мысли и образы. Но это совсем не то, что он на самом деле сказал. Он хорошо помнит, что он сказал – но никак не то, о чем *думала* Джилл в то время, как он это говорил!

3. Джек что-то сказал и, видя, что Джилл кивнула в знак согласия, он предполагает, что *мысль*, которую он *намеревался* передать, идентична той мысли, которая *сформировалась в уме* Джилл в результате его слов. Но в действительности Джилл интерпретировала то, что она услышала, совсем по-другому. И опять в результате оба помнят не одно и то же.

ДАЙТЕ СЕБЕ ВСЕ ШАНСЫ НА УСПЕХ

Устное общение бывает настолько засорено, многосмысленно и происходит настолько быстро, что в плане деловых договоренностей в нем мало смысла, если не фиксировать результаты и не сверяться с ними. Это можно сделать, назначив одного из членов группы записать то, о чем, как все думают, мы договорились, и затем прочитать это вслух или дать почитать каждому. И именно *сейчас* самое время сказать:

«Минуточку, ребята, это же совсем не то, о чем мы только что говорили!» – нежели пытаться откопать в памяти содержание наших соглашений через несколько месяцев или лет, когда на карту будут поставлены

сбережения всей жизни и даже судьбы людей.

Совершенно очевидно, что каждый будет помнить соглашения гораздо лучше, если вы не только запишете их на бумагу, но и предложите каждому подписать их. И хотя это подходит не для каждого документа подряд, почувствовать себя Бенджаминами Франклинами и Джонами Хэнкоками⁴⁷ по отношению к вашим собственным декларациям может быть очень даже полезно, особенно если документы подписываются в торжественной обстановке. И, конечно же, было бы прекрасно найти особое сохранное место (или даже два таких места) для ваших документов и обращаться к ним при возникновении вопросов. «Но разве наличие письменных документов или даже наличие подписей под ними что-то гарантирует? – можете вы спросить. – Любой может нарушить их в любой момент. Ведь это всего лишь бумажка!»

Письменные контракты между людьми и документы юридического лица связывают людей потому, что в случае неповиновения им нарушителя можно заставить это делать через суд под угрозой штрафов или тюрьмы. И хотя это, разумеется, совсем не то, чего вы желаете для вашей общины, тем не менее, потенциальная возможность принуждения, ассоциирующаяся с письменными документами, заставляет людей серьезнее относиться к их соблюдению.

Гораздо более мощным стимулом для соблюдения договоренностей является общественное мнение.

⁴⁷ Бенджамин Франклин (*Benjamin Franklin*) (1706-1790) - государственный и политический деятель, дипломат, ученый, изобретатель, просветитель, один из авторов Декларации независимости США и Конституции 1787.

Джон Хэнкок (*John Hancock*) - американский государственный деятель, чья подпись стоит первой под Декларацией независимости. Это имя (в значении «собственноручная подпись») стало нарицательным в английском языке в связи со следующим историческим эпизодом: бостонский купец Дж. Хэнкок, будучи президентом Континентального конгресса, первым подписал Декларацию независимости, поставив при этом крупную, отчетливую подпись с росчерком и заявив: "Ну вот, думаю, король Георг сможет разобрать это без очков" ("*There, I guess King George will be able to read that without his spectacles*"). Отсюда выражение "*put your*

John Hancock here" - "распишитесь здесь". – прим. перев.

Формальные документы и соглашения, будь то устав, решения общего собрания или утвержденные нормы поведения, действительно легко могут быть нарушены – но это невозможно сделать так, чтобы об этом не узнала вся община. Общественное давление и недовольство группы может быть очень сильным мотиватором для соблюдения соглашений - даже для тех людей, которые думают, что не нуждаются в таком давлении для того, чтобы соглашения выполнялись. Общественное мнение и общественное давление, так или иначе, присутствует всегда, и это определенно лучше, чем то, что случилось с ребятами из Тополиных Ручьев.

«Хорошие документы создают хороших друзей» - говорит Винни МакКенни, основательница Эликсир Фарм (*Elixir Farm*), успешной фермы по выращиванию лекарственных трав, и небольшой общины в Миссури. Винни знает, о чем говорит. Она не только создала успешный бизнес и ведет с друзьями несколько некоммерческих проектов, но и, вдобавок к этому, имеет серьезный опыт работы в благотворительных проектах и организациях и умеет склонить к участию в таких проектах даже весьма состоятельных и авторитетных людей. Я считаю, что Винни знает, как устроен этот мир и понимает, насколько важно сделать любое соглашение, даже с лучшими друзьями, кристально ясным и недвусмысленным и записать его на бумагу.

КОМПЛЕКСНЫЕ (СТРАТЕГИЧЕСКИЕ) СОГЛАШЕНИЯ

Вам потребуется целый ряд комплексных соглашений, часто называемых «стратегией» или «политикой» по какому-либо вопросу – как на стадии формирования общины, так и позже, когда вы уже будете жить на земле. Документы первоначального этапа могут включать в себя: концептуальный документ с описанием образа общины, стратегию по вопросу приема/выхода участников, порядок принятия решений, нормы общения, документ по финансовым вопросам, порядок действий по поиску земли. Эти соглашения могут быть оформлены как решения или протоколы общего собрания, формальные (юридически оформленные) или неформальные договоры.

Когда вы учредите ваше юридическое лицо, приобретете землю и переедете жить в общину, вам, вероятно, потребуются дополнительные соглашения по следующим вопросам:

- труд в общине и взносы участников в общую кассу поселения;
- использование земли и экологические нормы;
- бюджет общины, расходование общих средств и покрытие издержек;
-

политика в отношении собак и других домашних животных, воспитания детей, шума, использования техники и инструментов, экономии воды или электроэнергии; возможного употребления алкоголя, курения или ношения оружия;

- процедура приема и интеграции новых членов;

- требования к кандидатам в члены общины и ожидаемое от них трудовое и финансовое участие;

- процесс выхода из общины и компенсации при этом уплаченных взносов, строительных и прочих издержек;

- нормы поведения, а также процедура и ответственность при их нарушении;

- основания и порядок исключения из общины.

Часть из этих соглашений может быть зафиксирована в формальных документах юридического лица, которое вы создаете для совместного управления землей, ведения общего бизнеса или общих некоммерческих проектов. В частности в таких, как Устав корпорации (для корпораций⁴⁸), договор о совместной деятельности (для простого товарищества) или оперативные соглашения⁴⁹ (*operating agreements*)

(для обществ с ограниченной ответственностью) – в зависимости от того, какую организационно-правовую форму вы выберете. (См. об этом подробнее в главах 15 и 1650.) Другие соглашения могут быть зафиксированы в разного рода гражданско-правовых договорах или же просто в неформальных внутренних документах, которые ваша группа составляет, утверждает и применяет.

Многие молодые общины настолько загружены организационной и строительной работой в первые годы (или просто не предвидят возможные затруднения в будущем), что начинают всерьез работать над 48 Корпорация (*corporation*) – специфический термин американского права, не имеющий прямых аналогов в российском законодательстве. К корпорациям относятся как то, что мы называем акционерным обществом, так и некоторые формы некоммерческих организаций. Подробнее о значении этого термина – см. главу 15. – прим. перев.

49 оперативные соглашения (*operating agreements*) специфический термин американского права. Согласно российскому законодательству, учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав. – прим. перев.

50 Глава 16, как посвященная специфически американским правовым реалиям, в настоящем издании не приводится. Глава 15 приведена с небольшими сокращениями и комментариями, позволяющими уловить ключевые моменты, применимые в условиях российского законодательства. – прим. перев.

своими соглашениями и внутренней политикой лишь тогда, когда необходимость этого обнажается в результате крупного кризиса или конфликта.

Именно так произошло в общине Общество Социальных Альтернатив (Community Alternatives Society) в штате Ванкувер (Канада). Хотя в поселении и были соглашения по финансовым и трудовым вопросам, а также соглашения об использовании и содержании общей инфраструктуры, участники общины не имели договоренностей о нормах поведения, поскольку им казалось, что все люди ведут себя приемлемо. Обычные разногласия и частные конфликты между членами решались при помощи выработанных коммуникационных процедур, а различия во мнениях разбирались на управленческих собраниях. Но после 11 лет их совместной жизни один из участников совершил нечто настолько неприемлемое в глазах других, что это вынудило принять меры. Жители общины поняли, что им необходимо установить нормы поведения и, что еще более важно, нужно соглашение о том, что делать в случае их нарушения. В итоге группа разработала самую мудрую и самую гуманную политику по вопросам человеческого поведения, какую мне только доводилось видеть – не только с ясным описанием прав участников и их ответственности, но также с комплексной системой правовых последствий, применяемых в случае их нарушения.

Другие группы заранее предвидят вопросы, по которым необходимо будет достичь договоренностей, и начинают составлять соглашения с самого начала формирования общины. Именно так поступили основатели Щедрого Рассвета (*Abundant Dawn*) в Вирджинии (большинство из которых уже имели до этого опыт жизни в общинах). Они начали работать над своими документами в 1994, за три года до того, как нашли свою землю и переехали туда жить. Часть из их стратегических соглашений – это просто сведенные в единый документ более ранние договоренности по отдельным вопросам. В других случаях группа просто садилась и шаг за шагом составляла комплексный общий документ, определяющий политику общины в интересующей области. К моменту написания данной книги (2002), восемь лет спустя после переезда на землю, некоторые соглашения полностью готовы; другие приняты группой, но нуждаются в

доработке; третьи находятся еще на стадии проектов. Участники Щедрого Рассвета даже откладывали заключение юридических сделок и введение платежей и сборов до тех пор, пока не достигали соглашения об общей политике в том вопросе, к которому относились соответствующие сделки или платежи.

Их соглашения, часть из которых приведена ниже, иллюстрируют круг вопросов, с которыми рано или поздно сталкивается почти любая община – в большей или меньшей степени, в зависимости от устройства и количества совместно используемых ресурсов и имущества. Это те вопросы, которые необходимо обдумать и вашей группе. Я предлагаю вам использовать список соглашений Щедрого Рассвета, чтобы стимулировать ваш собственный мыслительный процесс по поводу того, какие соглашения и когда потребуются вашей группе.

Создание соглашений – довольно серьезное дело и требует огромного количества времени и внимания. Основатели Щедрого Рассвета оценивают число человеко-часов, потраченных на всю эту работу – как на общих собраниях, так и в рабочих группах – в несколько тысяч. Кому-то может показаться чрезмерным количество и сложность документов этой общины, но, на мой взгляд, они вполне разумны. Это община, основанная уже весьма опытными в этой области людьми – и одна из тех самых 10 процентов.

СПИСОК СОГЛАШЕНИЙ ОБЩИНЫ ЩЕДРЫЙ РАССВЕТ (ABUNDANT DAWN)

Концептуальный документ (и ключевая формула).

«Кто?», «что?» и «почему?» об общине Щедрый Рассвет.

Учредительные документы некоммерческой корпорации.

Политика по вопросам членства.

Права и обязанности для каждой из нескольких форм членства. Требования к членам.

Приостановление членства («творческий отпуск»). Неполное (частичное по времени, «дачное») членство.

Условия и порядок прекращения членства.

Описание структуры общины.

Включает в себя юридическое устройство, описание культуры общины, механизм принятия решений и управление, структура подов («под»⁵¹ - это внутренняя «подобщина» внутри поселения Щедрый Рассвет), их формирование, вступительные взносы. Документ выражает попытку найти баланс между стремлением каждого участника к личной свободе и желанием обезопасить себя от возможных неблагоприятных последствий свободного выбора соседей (в частности в отношении шума, наготы и пр.)

⁵¹ англ. *pod* – букв. «стручок» - прим. перев.

Продовольственная политика.

Регулирование групповых (оптовых) продовольственных закупок и распределения продуктов, использования общественного сада и путей совместного использования продовольственных ресурсов.

Политика разрешения конфликтов.

Скорее постоянно развивающийся набор средств, чем завершенная стратегия. Документ описывает методы разрешения конфликтов, включая их разбор на специальных общих собраниях, но далеко не ограничиваясь этим.

Финансовая политика.

Этот документ включает все соглашения, касающиеся денежных вопросов, в том числе все источники доходов общины, общие расходы, финансовые обязательства членов; за что община должна, а за что не должна платить; как поступать в случае финансового кризиса или непредвиденных расходов.

Соглашение о Формуле описывает формулу для расчета ежемесячных денежных взносов с каждого пода (подобщины) в общий фонд Щедрого Рассвета, в зависимости от числа членов пода, количества их машин, а также размеров их годового дохода.

Гостевая политика.

Руководство по приему гостей, интересующихся вопросом вступления в общину.

Стратегия ведения бизнеса в общине.

Как члены общины могут вести бизнес в поселении – в том числе вытекающие из этого финансовые отношения, контроль со стороны общины, участие третьих лиц (не членов общины) в качестве партнеров (соучредителей, собственников) или наемных работников, заключение контрактов и получение разрешений.

Земельное планирование.

Генеральный план по застройке и использованию общей территории.

Экологические нормы в строительстве.

Описание различных экологических требований и факторов, которые должны учитываться при строительстве домов.

Лесная политика.

Руководство по использованию и охране леса, включающее нормы о том, когда и как могут производиться вырубки, как заготавливать дрова и т.д.

Политика в отношении домашних животных.

Сколько собак и кошек может содержать каждый под; как минимизировать негативное влияние (особенно влияние уличных кошек и собак) на диких животных и на интересы других членов.

Процедура исключения из общины.

Какие правонарушения считаются достаточным основанием для исключения из общины, какова процедура исключения, решение возникающих в связи с этим имущественных и финансовых вопросов и т.д.

Ликвидация Щедрого Рассвета как общины.

Если случится так, что группа не сможет продолжать свое существование в качестве общины, то, в соответствии с нормами этого документа, будут решаться вопросы о ликвидации юридического лица, о передаче земли в доверительное управление управляющей компании (или о реорганизации Щедрого Рассвета в управляющую компанию), о том, как члены общины смогут продолжить жить в принадлежащих им домах, и покрытии всех связанных с этим расходов. Составить это соглашение было невероятно сложно, и редко какие общины вообще задумываются над возможностью подобного развития событий (но, тем не менее, это хорошая предусмотрительность).

*

*

*

Одним из наиболее важных наборов соглашений вашей группы являются соглашения, связанные с учреждением вашего юридического лица, посредством которого вы будете совместно управлять вашей недвижимостью. Об этом мы поговорим в следующей главе.

ВАША ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ.

Коль скоро вы переедете жить на землю, вашей общине определенно понадобится согласованная политика в отношении домашних животных, поскольку домашние животные, в особенности собаки, становятся источником одних из самых острых конфликтов, с которыми приходится сталкиваться общинам. Так, в начале 1980-х годов группа горожан переселилась на сельский Средний Запад, где решила создать новую духовную общину. Мало того, что участники группы вообще не стали заключать никаких соглашений (полагая, что духовные люди вроде них не нуждаются в таковых), так они еще не стали сажать на привязь своих доселе городских собак, которые, естественным образом, начали собираться в охотничью стаю – этот бич начинающих экопоселений. Освобожденные «друзья человека» вволю отдались своим буйным природным инстинктам и загрызли нескольких более мелких животных, включая кошек и котят, принадлежавших другим членам общины. Поселение погрузилось в душераздирающий конфликт. Люди были взбешены гибелью их питомцев и тревожились, что собаки могут загрызть и других кошек и даже напасть на их детей. Владельцы же собак, в свою очередь, были оскорблены «несправедливыми обвинениями», потому что «совершенно очевидно», что «наш малыш никак не мог быть причастным к этому» - это сделали *соседские* собаки. Накал страстей дошел до того, что некоторые отцы начали угрожать, что пристрелят любую собаку при ее появлении рядом с их ребенком. Ошеломленная поднявшимися беспорядками, община, в конце концов, пришла к выводу, что общие правила все-таки нужны, и постановила, что собаки должны содержаться на привязи или за ограждением.

Собачьи стаи, собачий лай, собачьи экскременты на дорожках, собаки с блохами, собаки, разрывающие грядки, собаки, уничтожающие и распугивающие птиц и диких животных – вот только некоторые из проблем, которые возникают в общинах по поводу «лучшего друга человека». Кошки также могут доставлять беспокойство, ибо, как оценивают некоторые эксперты, одна кошка за сезон уничтожает около 100 птиц и мелких животных, что весьма негативно отражается на биологическом разнообразии в округе. В то же время, иногда поселенцы нуждаются в собаках, чтобы защитить свои огороды от оленей или кабанов, и в кошках – чтобы обезопасить от грызунов свои продовольственные припасы. Поэтому, хотя Шарик и Мурка могут быть действительно нужны человеку, они определенно нуждаются в контроле. В некоторых общинах есть соглашения о том, что кошки и собаки должны носить на шее маленькие колокольчики для предупреждения диких животных и птиц об их приближении, или что собаки должны содержаться только на огороженных территориях или на привязи.

Понимая, что домашние питомцы могут быть важными членами семьи, основатели Этхэвен (*Earthaven*) разрешили новым членам брать с собой своих

собак при переезде на землю (хотя их суммарное число не должно превышать 5 или 6), однако установили, что после их смерти новые собаки заводиться не должны. Участники Щедрого Рассвета составили уникальный план, регулирующий количество собак и кошек в поселении в зависимости от численности его населения. (См. Щедрый Рассвет: «Политика в отношении домашних животных» в Приложении 2.)

ГЛАВА 8.

ВОПЛОЩЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ: СОЗДАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА.

«Нет, нет и еще раз нет! Мы не хотим создавать никаких юридических лиц и корпораций! Корпорации и юристы – это и есть главная проблема нашей страны!» Эти слова я услышала от основательницы одной формирующейся общины, в процессе организации которой мне однажды довелось поучаствовать. Она была готова заключать общие соглашения и составлять стратегические документы, но никак не юридическое лицо. И хотя я сама считала, что юридическое лицо для совместного владения землей нам необходимо, я определенно понимала ее точку зрения. Юридические лица и корпорации, благодаря нашим законам, имеют права живых людей, но при этом позволяют реальным людям, стоящим у их руля, влезать в долги, разрушать окружающую среду и причинять вред другим, избегая всякой ответственности за это. И когда люди слышат слово «корпорация», им представляется огромные транснациональные многоголовые драконы, вооруженные миллионами долларов и эскадрильями юристов, которые легко могут отбиться, ускользнуть или оттянуть преследование за экологические и другие преступления, за которые отдельный человек был бы быстро брошен в тюрьму. Неудивительно, что многие люди, задумывающиеся об альтернативной, более человеческой культуре, основанной на доверии и сотрудничестве, негативно относятся к «корпорациям» и «юридическим лицам».

Тем не менее, мы должны создавать их, если хотим защитить себя от потенциальных разорительных судебных тяжб, непомерных налогов или ответственности за случайные долги, которые кто-то захочет на нас повесить. Юридические лица сами по себе нейтральны. (И, кстати сказать, далеко не все из них можно назвать корпорациями.) И причина нашей неприязни к ним не в них самих по себе, но в том, что люди часто используют эти структуры для причинения вреда окружающим и избегания ответственности за это. Мы можем использовать их же для создания более устойчивого, основанного на взаимопомощи образа жизни и, путем наглядного примера, изменить нашу культуру к лучшему.

ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО ДО ПОКУПКИ ЗЕМЛИ?

Для чего вашей общине может быть нужно создать юридическое лицо? Во-первых, оно нужно для приобретения общей собственности и для коллективного управления ею в течение многих лет. (Технически вы можете купить землю просто группой граждан, не создавая юридического лица, но при этом вы по умолчанию выбираете такие юридические формы, как общая долевая собственность и простое товарищество, которые я не рекомендую – см. главу 15.) Во-вторых, форма юридического лица необходима для совместного управления и ведения общих дел (как коммерческих, так и некоммерческих) – особенно, если вы рассчитываете на льготное налогообложение вашей деятельности.

Обдумайте возможные последствия отсутствия юридического лица. Серьезные конфликты, потенциально способные разрушить общину, могут возникнуть из-за:

- прав на землю, постройки и общее имущество и имущественной ответственности участников;
- незащищенности перед кредиторами и судебными исками, которые могут быть обращены на личное имущество и сбережения общинников по долгам общины в целом и наоборот;
- вопросов финансовой компенсации выходящим из общины членам;
- вопросов о том, на чье имя регистрировать недвижимость и что делать, если группа распадается или кто-то пытается продать свою долю.

Я не говорю уже о том, что, отказавшись от создания подходящей вам формы юридического лица, вы можете быть задавлены чрезмерными налогами, которых вполне можно было бы избежать. Отказ от создания юридического лица при организации общины – это, вполне определенно, мина будущего структурного конфликта, которая в один прекрасный момент может разорвать вашу группу на части. Таким образом, выбор организационно-правовой формы вашего юридического лица зависит от того, насколько она сможет: (1) защитить участников общины от потенциальных судебных исков и несоразмерной финансовой ответственности; (2) предотвратить излишнее налогообложение; (3) создать возможность приобретать и владеть недвижимостью от имени общины в целом, легализовать процедуры для

коллективного управления и принятия общих решений; (4) позволить вашей общине достигать ее целей; (5) отражать ваши ценности. (См. главу 15.)

Некоторые общины имеют по несколько юридических лиц для разных видов деятельности; другие ведут все дела в рамках одной юридической структуры. И поскольку не существует юридических лиц, которые были бы специально созданы для альтернативных сообществ (если не считать некоммерческую корпорацию *501(d) non-profit 52*, созданную для общин шекеров⁵³), нам приходится заимствовать для наших 52 В российском законодательстве прямого эквивалента американской *501(d) non-profit* не существует. Эта организационно-правовая форма подразумевает обобществление имущества и доходов, как в коммуне. - прим перев.

53 Шекеры (*Shakers*) - секта, называвшая себя "Церковь Царствия Божьего на Земле" (*Millennial Church*), отколовшейся от квакеров (*Quakers*) в середине XVIII в. Переезд шекеров из Англии в США в 1774 возглавила Энн Ли (*Lee, Mother Ann*). Под ее влиянием секта быстро приобрела новых сторонников. К 1826

в США было 6 тыс. шекеров, объединенных в 18 общин в восьми штатах. Секта выступала за общинную собственность, проповедовала опрощение и строгий образ жизни. Члены ее давали обет безбрачия, так как ожидали наступления Царствия Божия на Земле (*Millennium*) в самом ближайшем будущем и не считали нужным заботиться о продолжении рода. После Гражданской войны 1861-1865 быстро потеряла влияние и к 1880-м практически лишилась своих сторонников. Своеобразным наследием секты остались знаменитые стулья, изготовленные в общинах шекеров: при своей простоте они были настолько рациональными и прочными, что до сих пор являются объектом коллекционирования. Полное название секты - "Объединенное целей различные элементы правовых структур, созданных для совместного ведения бизнеса, объединенных инвестиций или коллективного управления недвижимостью и приспособлять их для специфических нужд нашей общины.

«Минуточку! **Наша** община не будет похожа на **это!** – можете вы сказать. – Мы стремимся создать нечто прекрасное и благородное, а вовсе не какой-то **бизнес!**» Что ж, пусть так, однако все ваши дела, связанные с зарабатыванием и расходованием денег, все равно должны вестись в каком-то порядке. В конце концов, возможно, вам придется иметь дело с сотнями тысяч долларов, а значит все равно необходимы ясные и справедливые соглашения по этим вопросам. И, если взглянуть на ситуацию прямо, ваша община – это тоже бизнес, потому что она неизбежно связана с объединением общих средств и соглашением о том, как вы их будете тратить, как вы можете прирастить их, если потребуется, и как справедливо поступить, когда возникают прибыль или убытки.

ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО СОЗДАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА?

1. Это делает проще процесс совместной покупки земли. Продавец или арендодатель гораздо серьезнее отнесется к организации с десятками тысяч в банке и небогатой кредитной историей, чем к группе граждан со скромными доходами, пытающихся купить землю в общую собственность.
2. Любые соглашения, которые заключает группа, могут оформляться как внутренние документы юридического лица (решения Общего Собрания, постановления Правления и т.п.) и становятся, таким образом, юридически значимыми и подлежащими исковой защите. И если какой-то участник нарушает эти соглашения, остальные могут опереться на силу закона, чтобы побудить его к их соблюдению.
3. Отдельные виды организационно-правовых форм юридических лиц больше, чем другие, подходят для конкретных моделей совместного управления землей, таких, как: (а) вся недвижимость является общей; (б) каждый участник имеет свое отдельное хозяйство; (в) каждый участник имеет свое хозяйство, но при этом остальная часть собственности является общей.
4. Поскольку Федеральная налоговая служба (IRS⁵⁴) и налоговые органы штата будут облагать вас налогами сообразно тому, какую организационно-правовую форму вы выберете, вы можете, с учетом вашей специфики, выбрать такую, которая позволит вам сэкономить немало средств на налоговых платежах.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЮРИСТА

Итак, вам определенно потребуются помощь юриста, разбирающегося в вопросах недвижимости, для оформления земли, а также юриста, опытного в налоговом законодательстве, для выбора и регистрации вашего юридического лица. Но перед тем, как обратиться за юридической помощью, постарайтесь как можно больше разузнать самостоятельно о возможных формах юридических лиц и особенно о тех из них, которые, наиболее вероятно, могут вам подходить. Во-первых, в этом случае вы будете уже вооружены общество верующих во Второе Пришествие Христа" (*United Society of Believers in Christ's Second Appearing*).

Название, происходящее от "shake" (= "трястись"), связано с бдениями сектантов, впадавших в религиозный экстаз. – словарь Americana, прим перев.

54 *Internal Revenue Service (IRS)* - Налоговое управление США, Налоговая служба США, Служба внутренних доходов. Федеральное ведомство, учрежденное в 1862 с целью сбора налогов и контроля за выполнением налогового законодательства США. Действует через общенациональную систему налоговых бюро, включая семь региональных бюро. Входит в состав Министерства финансов (*Department of the Treasury, U.S.*). Во главе управления стоит комиссар (*commissioner*); окружные отделения возглавляются директорами. Занимается сбором почти всех федеральных налогов, контролем за соблюдением налогового законодательства, расследованием и преследованием налогового мошенничества; постановления IRS играют основную роль в ведении налогового учета.

Располагает информационно-консультативной службой, предоставляющей материалы по вопросам налогообложения. Граждане США ежегодно направляют в местные органы управления свои налоговые декларации (*tax return*). – прим перев. (по материалам словаря Americana).

какими-то знаниями и сможете ориентироваться в том, что вам скажет юрист. Во-вторых, вам не придется платить за несколько дорогостоящих часов разъяснений таинственной сути юридических хитросплетений перед тем, как дело, наконец, дойдет до составления документа. Вы не будете чувствовать себя бедным просителем или полным дилетантом. Вы не получите потрясения и не испугаетесь от обилия незнакомых терминов и конструкций.

Я также рекомендую вам обратиться к опытному бухгалтеру по налогообложению или к дипломированному независимому бухгалтеру (*CPA 55*). В конце концов, вам нужно выбрать организационно-

правовую форму, которая не только отражает ваши ценности, но и позволит сэкономить ваши деньги.

Бухгалтеры и аудиторы часто знают гораздо больше нюансов по этим финансовым вопросам, чем юристы. Редко какой юрист или бухгалтер знают что-то об альтернативных сообществах, и это еще одна причина для того, чтобы изучить как можно больше о возможных формах юридических лиц и взять на примету некоторые, как кажется, наиболее подходящие для вас, перед тем, как идти за консультацией. Вы же не хотите заплатить несколько сотен долларов за то, что будете просвещать юриста или бухгалтера о том, что такое община, и после этого наивно просить их подсказать вам подходящую юридическую форму. Перед тем, как вы войдете в кабинет, у вас должно быть заготовлено четкое и краткое определение планируемой вами общины, а также примерный список юридических возможностей, которые вам нужны для вашей деятельности.

Многие юристы не обладают обширными знаниями о всем разнообразии организационно-правовых форм, а специализируются на каких-то конкретных видах, и поэтому весьма вероятно, что они могут направить вас в сторону тех из них, о которых они больше знают. Это может пойти вам во вред, потому что для общины ношение неадекватной правовой формы ничем не лучше, чем ношение туфель, которые жмут. Поэтому – еще раз! – изучите те формы, которые кажутся вам наиболее подходящими, а затем ищите специалистов **именно по ним**.

Однако перед тем, как заниматься этими вопросами, ваша группа должна абсолютно четко решить, что же именно вы собираетесь делать как община.

«Помните, - говорит Дэйв Хенсон из Круга Сеятелей (*Sowing Circle*), - что ваш юрист или бухгалтер работает **для вас**. И все их советы по организационным вопросам хороши только тогда, когда вам самим предельно ясны ваши организационные и экономические цели».

После того, как вы с вашим юристом (и/или бухгалтером) выбрали подходящую организационно-правовую форму, вы можете сэкономить немало денег, если самостоятельно составите проекты ваших учредительных документов, а затем покажете их вашим консультантам на предмет соответствия возможным особым требованиям, действующим в вашем штате или провинции. Обычные граждане вполне способны составить юридические документы, обращаясь к правильным источникам для помощи. Ноло Пресс (*Nolo Press*), издательство популярной юридической литературы, предлагает книги и программное обеспечение с пошаговыми инструкциями по созданию товариществ, обществ с ограниченной ответственностью, корпораций (акционерных обществ) и некоммерческих организаций; издательство Селф-Кансил Пресс (*Self-Council Press*) делает то же самое в Канаде. Издательство Ноло Пресс и Институт общин территориального самоуправления (*Community Associations Institute*) – организация, просвещающая и защищающая интересы домовладельцев и их сообществ в США, – сейчас готовят к изданию книги, специально посвященные созданию собственных общин территориального самоуправления.

Однако имейте в виду, что этот способ составления документов может оказаться и **более** дорогим – но лишь в том случае, если люди по несколько раз меняют свои намерения и просят у юриста несколько раз проверять их проекты, что, естественно, увеличивает оплату.

Если вы выбираете некоммерческую организацию со льготным налогообложением, вы можете попросить вашего юриста или бухгалтера по налогам помочь вам также проверить составленную вами

форму заявления об освобождении от налогов (*tax-exempt application form*). Составляйте ваши документы таким образом, чтобы от юриста требовалось только ответить на ваши вопросы и проверить – не переписывать! – приготовленные вами проекты. (Вы можете приложить к делу и самостоятельно составленные дополнения, касающиеся особых требований в вашем штате).

Почему же тогда, однако, не сделать все самим от начала до конца и совсем избежать расходов на юриста? Дело в том, что опытный юрист может сразу увидеть потенциальные проблемы и предложить их решения. Он может быть знаком с другими подобными делами и позаботиться о том, чтобы проблемы, о которые споткнулась другая группа, миновали вас. Хороший юрист определенно стоит затрачиваемых на него денег, однако чем больше ваша группа информирована обо всем, тем меньше его времени вам потребуется.

55 certified public accountant (CPA) - дипломированный общественный (независимый) бухгалтер. Высшая бухгалтерская квалификация в США. Для ее получения необходимо сдать специальные квалификационные экзамены Института дипломированных общественных бухгалтеров, отработать определенное количество лет по специальности, достичь определенного возраста и удовлетворять другим требованиям регулирующих и лицензирующих органов. Дипломированный бухгалтер имеет право выступать в качестве независимого аудитора, бухгалтера-ревизора, может составлять аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности компаний. – прим. перев.

Я предлагаю вам главы 15 и 1656 как общий обзор организационно-правовых форм, которые обычно используются альтернативными сообществами и общинами. После знакомства с ней вы можете приступить к более глубокому изучению тех из форм, которые покажутся вам наиболее подходящими для вас. Вы можете сделать это при помощи правовой литературы и программного обеспечения, а также обратившись к услугам ряда организаций или к бухгалтеру по налогообложению (см. список источников на веб-сайте автора). Теперь, узнав больше, выберите две или три организационно-правовые формы, позволяющих совместно управлять землей, которые кажутся вам наиболее подходящими. И после этого проконсультируйтесь с юристом для того, чтобы сделать окончательный выбор. Если вы хотите сэкономить деньги, составьте проекты ваших учредительных документов самостоятельно и покажите их юристу для проверки.

Сколько людей в вашей группе должно изучать и заниматься юридическими вопросами? Может ли это сделать один человек? Теоретически, да. Дэйв Хенсон самостоятельно проделал всю правовую работу для создания Круга Сеятелей (*Sowing Circle*); так же поступила Вельма Кан в общине Щедрый Рассвет (*Abundant Dawn*). Тем не менее, Дэйв советует не вешать все эти дела на одного человека, а создать лучше небольшую рабочую команду. После выяснения ключевых вопросов, команда представляет группе в целом наилучшие варианты организационно-правовой формы, разъясняет их суть и стимулирует общее обсуждение. Если остаются вопросы или возражения, команда может провести дополнительное исследование и снова доложить группе о результатах.

Какую бы форму юридического лица вы ни выбрали, я рекомендую сделать так, чтобы *все* члены общины, а не только наиболее опытные в бизнесе и финансах, были максимально осведомлены об этих вещах. Когда суть юридических вопросов понимает вся группа, это позволяет вам действовать более сознательно и квалифицированно, и, что еще важнее, позволяет уравновесить власть в группе. Общая информированность способна предотвратить распространенную проблему сосредоточения власти в руках деловой и юридической интеллигенции при глухом недовольстве всех остальных и спасти общину от потенциальных конфликтов на этой почве.

КАК НАЙТИ ПОДХОДЯЩЕГО ЮРИСТА

Вам нужен человек достаточно опытный, но при этом открытый для новых идей и достаточно гибкий для того, чтобы понять, что именно вы собираетесь сделать. Ваш юрист должен быть готов помочь максимально приспособить какую угодно юридическую форму для специфических ценностей и задач вашей общины. Самым лучшим выбором был бы юрист, которого вы знаете лично и которому доверяете, кто опытен в вопросах налогообложения и сделок с недвижимостью, особенно применительно к тем юридическим лицам, которые вас интересуют больше всего. Найти такое может оказаться нелегко. Другим вариантом было бы найти какие-либо альтернативные поселения в вашем регионе, использующие одну или несколько из интересующих вас юридических форм, и попросить их порекомендовать вам юриста (юристов), которые им помогали. Можно обратиться к деловым людям в вашей местности, которые используют эти организационно-правовые формы в своем бизнесе.

Если вы решили обратиться в юридическую консультацию, я рекомендую выбирать те из них, которые управляются местной коллегией адвокатов или некоммерческой правозащитной организацией, нежели пользоваться услугами частных коммерческих фирм. И идите только туда, где есть люди, опытные именно в этой области, и где можно получить бесплатную или дешевую предварительную консультацию перед основной работой. Избегайте юридических консультаций, где дежурный юрист назначается строго в порядке очереди (а не в зависимости от характера дела). А как насчет недорогих юридических клиник⁵⁷? Тут

нужно иметь в виду, что за услуги они обычно берут дороже, чем за предварительные консультации, текучка кадров там очень большая, а опыт в правовых и финансовых вопросах, особенно касательно интересующих вас форм, может быть невелик. Поэтому я предлагаю пользоваться юридическими клиниками только для получения общей информации и обращаться к опытным и более специализированным юристам для основной работы.

При выборе юриста лучше всего связаться с несколькими из них, пообщаться с каждым, получив общее представление, а потом выбрать одного и заключить с ним договор о необходимых услугах и причитающемся ему гонораре.

Иногда правильный выбор может быть очевиден. Когда Вельма Кан выбирала организационно-правовую форму для поселения Щедрый Рассвет, она провела несколько дней в правовой библиотеке, изучая прецеденты⁵⁸, которые могли бы быть применимы к вопросам налогообложения будущей общины. В 56 По поводу перевода 15 и 16 Глав см. прим. 49. к Главе 8.

⁵⁷ Юридическая клиника — программа подготовки социально ориентированных юристов на базе ВУЗов или некоммерческих организаций. Студенты под наблюдением преподавателей-кураторов оказывают правовую помощь социально незащищенным гражданам, осуществляют правовую защиту общественных интересов. См. <http://www.lawclinic.ru> – прим. перев.

⁵⁸ В англо-американском праве, в отличие от российского, силу законов, применяемых при конце концов, она нашла, как ей показалось, тот самый случай и спросила нескольких адвокатов, что они думают по этому поводу. Но ни один из них, похоже, не смог понять, что она имела в виду, равно как и поверить, что дилетант вроде нее сумел обнаружить в праве что-то новое. Никто, кроме одного. «Каков номер дела? – спросил он, заинтересовавшись. – Мне бы хотелось взглянуть на него самому». «Вот так, - рассказывает Вельма, - мы нашли нашего юриста».

Как уже говорилось выше, вам необходимо создать ваше юридическое лицо ДЮ покупки земли. Однако вам будет гораздо легче представить и сравнить разные организационно-правовые формы, если вы увидите это все на примере уже существующих общин. Поэтому первым делом имеет смысл посетить эти общины и узнать, как они покупали, финансировали и обустроивали свою землю. (Чуть позже мы рассмотрим конкретные виды юридических лиц, которые обычно используются для этих целей.)

*

*

*

Следующий этап создания общины является для многих основателей самым сочным. Итак, поиск земли – большое приключение.

ГЛАВА 9

НА ПОИСКИ ЗЕМЛИ

Когда в 1995 году шестеро основателей общины Дансинг Рэббит отправились на поиски земли для создания экопоселения, они столкнулись с типичными проблемами, с которыми инициативной группе приходится встречаться на данном этапе. (Слово "земля" используется в этой книге как обобщающий термин и подразумевают любую недвижимость, которую приобретает ваша община, будь то чистый, неосвоенный земельный участок, застроенная или частично застроенная территория, жилой дом с участком или многоквартирный жилой дом в городе.)

Дансинг Рэббит зародился в 1993 году, когда двенадцать друзей - активистов движения в защиту окружающей среды из Стэнфордского университета в Калифорнии решили создать экопоселение с целью изучить и продемонстрировать другим преимущества того, что они сами называли «радикальным экологическим равновесием» (*radical environmental sustainability*). Они рисовали себе небольшое самодостаточное поселение численностью от 500 до 1000 человек, которое состояло бы из более мелких общин (коммун, живых жилищных сообществ) и индивидуальных хозяйств.

Многие из участников инициативной группы на тот момент жили в студенческих жилищных кооперативах в Стэнфорде и уже успели почувствовать вкус совместной жизни и радость принятия решений методом консенсуса. Вдохновлённые этим «общинным» опытом и благородными экологическими целями, друзья учредили для своих целей инкорпорированную ассоциацию⁵⁹ Дансинг Рэббит. Собираясь на ежемесячные посиделки с чаепитием, организовав рассылку и доску объявлений в интернете, они постепенно собрали группу размером около 20 человек на ежемесячных встречах и до 100 в их виртуальной сети - в основном, из жителей университетских городков Северной Калифорнии Пало-Альто, Беркли и Дэвиса.

В 1995 году, когда многие из участников группы получили дипломы Стэнфордского университета, шестеро из них переехали в «общинный дом»⁶⁰ в Беркли и приступили к разработке проекта по созданию экопоселения.

Один из участников инициативной группы, Сесил Шейб, окончил университет на год раньше остальных, и этот год он провел, путешествуя по стране, изучая жизнь в альтернативных поселениях и

возможности присоединения к ним, собирая информацию о строительстве из натуральных материалов и рассмотрении конкретных дел, имеют более ранние решения судов по аналогичным делам. Такое более раннее решение компетентной судебной инстанции, имеющее силу закона, называется прецедентом. – прим. перев.

59 *Incorporated association*.

60 *Group shared household* (также перевожу как «квартирная община») -- обычно совместно снимаемое группой друзей или единомышленников жилье. – прим. перев.

подыскивая регион, подходящий для будущего экопоселения. Ещё один активист общины проделывал то же самое, сосредоточив внимание в основном на подходящих местах в северной Калифорнии. Первым столкновением с суровой действительностью для основателей Дансинг Рэббит было открытие того, что окружные нормы землепользования и строительства, а также санитарно-эпидемиологические правила штата фактически не позволяли воплотить модель устойчивого развития.

ЮРИДИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ-УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Так, друзья узнали, что само по себе владение землёй вовсе не означает того, что на ней можно делать всё что угодно.

Во многих городах, поселках и округах нормы зонирования, регулирующие плотность застройки и заселения, ограничивают количество построек, которые можно возвести на одном акре и запрещают групповую застройку⁶¹, когда несколько домов группируются в одном месте, а вся окружающая территория остается открытой. Нормы требуют, чтобы под каждый дом выделялся отдельный участок одинакового размера. К примеру, на Юго-Западе и частично на территории Великих Равнин, где дожди редки, и на плотность заселения решающим образом влияет уровень талых вод и наличие и глубина залегания подземного водоносного горизонта, нормы зонирования обычно не позволяют строить чаще, чем один дом на 35 акров⁶². В засушливом регионе Западного Побережья строительство обыкновенно ограничивают одним домом на 5 акров⁶³, в то время как норма застройки во многих городках Северо-Запада - один дом на 50 футов (16 метров) вдоль линии дороги. (При этом Северо-Запад руководствуется уже не вопросом рационального использования воды, но денежными соображениями. Дело в том, что в США доходы муниципалитетов формируются, главным образом, за счёт налогов на недвижимость, а бюджет на инфраструктуру и коммунальное обслуживание обычно рассчитывают исходя из схемы одна семья на участок. И хотя увеличение плотности заселения одного отдельного участка не повредит бюджету, если так поступят владельцы многих участков, возникнет серьезная нагрузка на инфраструктуру - школы, пожарную службу, полицию и другие муниципальные службы). Поэтому тем, кто желает увеличить плотность заселения своего земельного участка или осуществить групповую застройку, требуется подавать прошение в городской или окружной совет для получения разрешения на особый вид использования земли (*special use permit*); что, как правило, требует проведения публичных слушаний с участием потенциальных соседей. При этом, как успели познать на своём опыте многие инициативные группы будущих домовладельческих общин, мнение соседей зачастую играет решающую роль.

Большинство городов и сельских округов США приняли Единый строительный кодекс (*Uniform Building Code*) или же используют свои собственные строительные кодексы, где оговорены все методы и материалы, которые разрешается использовать при строительстве. Всё это делается для того, чтобы защитить муниципалитеты от возможных судебных исков, поданных людьми, пострадавшими в результате неграмотных конструкций, а также чтобы избежать слишком быстрого разрушения домов, что может повредить интересам банков и других местных кредитных учреждений, выдающим на эти дома ипотечные кредиты. Таким образом, применение многих проверенных временем экологических технологий строительства - бутового фундамента, несущих стен из соломенных блоков или самана, земляных полов, зелёной (дерновой) крыши, глиняной штукатурки - зачастую считается незаконным, поскольку редко где существуют инженерные спецификации по прочности, несущей способности, водостойкости применительно к этим материалам и технологиям. Те округа, которые разрешают подобные конструкции, делают это по умолчанию, в силу того, что их местность слабо заселена, и кодексы зонирования либо не приняты вовсе, либо в бюджете нет средств на оплату инспекторов, которые бы контролировали их соблюдение. И хотя на сегодняшний день всё больше округов решаются выдавать "экспериментальные" разрешения на строительство с использованием натуральных материалов и технологий (для этого обычно требуется специальная расписка от инженера, освобождающая муниципалитет от ответственности по возможным искам), во времена, когда основатели Дансинг Рэббит вели свои поиски, дела обстояли иначе. Впрочем, и на момент написания книги получить одобрение подобных проектов по-прежнему бывает невероятно сложно. Это кажется совершенно бессмысленным, но во многих регионах Запада не разрешается делать кровельный водосбор, поскольку любые осадки, выпадающие в данной местности по закону "принадлежат" грунтовым водам, и вмешательство человека недопустимо, даже несмотря на то, что после пропускания через раковину в доме или полива огорода эта вода в любом случае попадет в почву и соединится с

грунтовыми водами.

61 Вообще, в архитектурном планировании различают такие виды застройки, как периметральная, групповая, строчная, свободная, комбинированная и пр. См. об этом, например, здесь:

http://www.baurum.ru/_library/?cat=equipping_general&id=4136. – прим. перев.

62 Т.е. 1 дом на 14 Га. – прим. перев.

63 1 дом на 2 Га. – прим. перев.

Большинство округов посчитает незаконным повторное использование сточных вод и создание искусственно заболоченных участков (*constructed wetlands*), или, по крайней мере, незаконным в качестве единственного средства отвода сточных вод. Округовой отдел здравоохранения может позволить применить эти методы, но, в то же время, будет требовать наличия септического бака и поля фильтрации (*leach field*) на участке, невзирая на то, что, по заключению специалистов по использованию «серой воды»⁶⁴, в этом нет необходимости. Аналогичным образом, редко где разрешаются компостные туалеты (биотуалеты)⁶⁵. Иногда округные власти допускают строительство только определённых конструкций и моделей биотуалетов, например, снабжённых электровентиляцией, и, зачастую, лишь при наличии дополнительного резервного септика и поля фильтрации, что также считается излишним, по мнению микробиологов-специалистов. Инициаторы Дансинг Рэббит также узнали, что округа, в которых есть колледжи и университеты, часто не разрешают проживание в одном доме более 4 или 5 неродственных совершеннолетних – это попытка защитить домовладельцев от падения цен за аренду жилья в случае, если по соседству вздумает поселиться компания шумных студентов. Понятно, что большинство общин совсем не имеют целью устроить на своей жилплощади "курятник", однако подобные нормы всё-таки во многом ограничивают возможности группы сформировать общину в данном округе. (В главе 11 подробнее рассматриваются способы, которыми общины пользовались для решения этих проблем).

ЧТО ЖЕ МЫ МОЖЕМ С ЭТИМ СДЕЛАТЬ?

Я уверена в том, что наша культура и законы неизбежно когда-нибудь изменятся. Чем чаще чиновники всех уровней, застройщики-планировщики, оценщики и строительные инспектора будут сталкиваться с примерами успешных устойчивых (*sustainable*) альтернативных сообществ, тем скорее они придут к осознанию, что общины на самом деле помогают им реализовать те программы по защите окружающей среды своей местности, которые их должность обязывает поддерживать. Я уверена, что они всё чаще будут выдавать и даже пропагандировать выдачу разрешений на соответствующее использование земли, равно как продвигать более либеральные нормы землеустройства и строительные кодексы. Пока же мы можем вести разъяснительную работу с чиновниками и подавать положительный пример. Мы можем встречаться и знакомиться с избранными или назначенными на должность представителями местной власти, планировщиками, чиновниками из отделов архитектуры и планирования, строительства и здравоохранения. Мы можем рассказать им всё, что знаем сами,

64 «Серая вода» - вторичная вода, уже использованная в быту (например, для мытья тела или посуды). – прим. перев.

65 *composting toilet* - биотуалёт (компостный туалёт). Представляет собой одну из разновидностей туалетов, в котором для утилизации отходов жизнедеятельности человека используются только природные материалы. Этими материалами чаще всего являются торф, опилки или другие сыпучие, мелкодисперсные органические вещества. Неотъемлемым компонентом также является природная микрофлора, которая производит разложение отходов. Также находит применение и микрофлора, выращенная специально для этих целей, а также биоэнзимы как продукт жизнедеятельности бактерий, которые способствуют разложению отходов при их искусственном внесении.

Схема работы торфяного биотуалета проста: отходы попадают в накопительный бак биотуалета, где смешиваются с торфом (или другой органической «закваской»). Под воздействием бактерий происходит начальное компостирование отходов. По заполнении бака полуфабрикат компоста выносятся в компостную кучу, где и происходит дальнейшее созревание компоста. Таким образом, в результате работы биотуалетов отходы разлагаются на безопасные для окружающей среды компоненты, чаще всего богатые питательными веществами, которые после окончательного созревания могут быть использованы как удобрение для почв. Конструкции биотуалетов весьма разнообразны – от самодельных «дачных кабинок», где экскременты присыпаются опилками или чернозёмом – до промышленных моделей в пластиковых корпусах с камерами, куда засыпаются промышленные же расходные материалы – торфяной порошок, специальные био-активные жидкости и т.п. В наиболее сложных моделях происходит разделение жидких и твердых отходов.

Следует отличать биотуалеты от химических туалетов, которые для своей работы используют

различные химические вещества (антисептики). Утилизация отходов в данном случае происходит без помощи

бактерий, а получающаяся субстанция может повредить окружающей среде. Поэтому данный вид туалетов не может называться биотуалетом. – прим. перев. (по материалам Википедии (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Биотуалет>) и других источников).

показать все наши исследования, приводить информацию, факты и примеры из жизни. Мы можем просить у них совета, сделать их нашими партнёрами и единомышленниками на пути к обществу большей открытости, устойчивости и взаимопомощи.

Социолог Пол Рэй, соавтор книги "Двигатели культуры"⁶⁶, исследуя ценности современного общества, пришел к выводу, что четверть населения США, а это 50 миллионов, являются носителями альтернативных, экологически-ориентированных ценностей и поддерживают подобные начинания на практике. Так мало ли кто из тех же банкиров, чиновников, планировщиков могут оказаться такими же людьми, как и мы с вами, пусть и облаченными в пиджак и галстук? Мало ли кто из них как раз стремится поучаствовать в создании экологичной, устойчивой культуры, нуждаясь просто-напросто в одобрении жителей своей местности, чтобы быть уверенными в своих действиях?

СКИТАНИЯ ПО ОКРУГАМ:

НОРМЫ ЗОНИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОДЕКСЫ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ ЭКОПОСЕЛЕНИЯ, РАБОЧИЕ МЕСТА

Поначалу основателей Дансинг Рэббит привлекали красоты северокалифорнийских округов Мендосино и Гумбольдт. Однако ни один из округов Калифорнии, за исключением наименее населённых в пустынной восточной части Сьерра-Невады, не допускал ту плотность заселения, которой им хотелось, не говоря уже о групповой застройке, конструкциях из соломенных блоков, биотуалетах и биопрудах⁶⁷. Аналогичная ситуация наблюдалась и в большинстве остальных регионов страны, в особенности, вблизи прогрессивных университетских городков и в пригородных зонах, где членам общины как раз вероятнее всего было найти работу.

Единственным исключением виделись слабозаселённые сельские местности на Среднем Западе и Юго-Востоке США. Однако, несмотря на то, что двое членов группы работали программистами и, по сути, имели возможность работать дистанционно, находясь в любой части страны, совсем не каждый член общины смог бы позволить себе то же самое. А если местность не обеспечивает возможностью заработка, то как тогда привлекать новых людей?

Это было второе столкновение с суровой действительностью - поиски компромисса между стремлением жить более экологично и необходимостью зарабатывать на жизнь. Сельские регионы, в которых было возможно натуральное строительство (ибо из-за малочисленности населения там не существовало барьеров земельного зонирования, СНиПов и санитарных ограничений), предлагали лишь немного потенциальных рабочих мест.

В то же время, в тех районах, где вопросы защиты окружающей среды более актуальны, и экологические настроения более выражены (как то вблизи университетских городков и крупных мегаполисов вдоль океанского побережья), где больше потенциальных рабочих мест и где можно было бы ожидать, что экологическое строительство будет более востребовано, - там высокая численность населения вынуждает местные власти принимать законы о плотности заселения и застройки, устанавливать жесткие строительные и санитарные ограничения. Всё это вместе фактически делает натуральное строительство и устойчивое хозяйствование в этих местах невозможным. Чем более "прогрессивной" является местность, чем плотнее она населена, тем вероятнее, что местные правила разрешают лишь один вид застройки: один дом на одном отдельном участке, стандартная каркасная конструкция, сливной туалет и канализация с септиком и полем фильтрации.

В какой-то момент группа обдумывала вариант поселиться в той же местности, что и Экопоселение в Итаке (штат Нью-Йорк) – поселение, образованное из трех домовладельческих общин с энергоэффективными домами с пассивным солнечным отоплением и обеспечивающего их органического

⁶⁶ Paul Ray. *Cultural Creatives*.
⁶⁷ Биопруды (*constructed wetlands*) – искусственные водоемы, применяемые для очистки сточных вод. Очистка осуществляется специально разведенными для этого растениями (напр. водяной гиацинт, *Eichhornia crassipes*. См., например, - <http://www.bionet.nsc.ru/booklet/Rus/RusApplied/RazrabotkiGiatcintRus.html>. - прим. перев.

фермерского хозяйства. Эковилладж в Итаке, один из первых экопоселенческих проектов в стране, построенных с нуля, был очень маяющим примером и, к тому же, располагался недалеко от прогрессивного университетского городка с возможными рабочими местами. Однако тогда, в 1995 году, даже в этой

местности не могло быть и речи о биотуалетах и домах из соломенных блоков.

С третьим проявлением суровой реальности основателям Дансинг Рэббит пришлось столкнуться когда они стали искать участок в физически живописной, вдохновляющей местности не слишком далеко от очагов близкой по духу культуры, по приемлемой, не заоблачной цене. Живя в северной Калифорнии, они уже успели привыкнуть к прибрежным скальным ландшафтам, грохоту прибоя, рощам из гигантских секвой, белоснежным вершинам гор на горизонте. По мере их продвижения на север земля становилась всё более дикой и прекрасной. Любой университетский городок, в котором они останавливались, встречал их элементами знакомой культуры - от магазинов здоровой пищи и вегетарианских ресторанчиков до книжных лавок с уютными кафе⁶⁸. И, в то же время, чем привлекательнее выглядела земля, чем ближе было расстояние от неё до города, тем большую цену за неё требовали, не говоря уже о том, что образованных людей в этих городах скапливалось больше, чем предлагалось рабочих мест.

Средний Запад выглядел куда лучшим вариантом в плане доступности цен на землю, отсутствии строгих ограничений зонирования и строительных кодексов. Однако поселения консервативных меннонитов⁶⁹, а также пожилые фермеры с их скотом, соей и кукурузой совсем не казались уютной, близкой по духу и стимулирующей развитие культурной средой. И, конечно же, Средний Запад не мог предложить друзьям ни приморских скал, ни горных панорам.

Потратив год на изучение цен и градостроительных норм, сгорая от нетерпения поскорее начать воплощение проекта, шестеро основателей Дансинг Рэббит отправились в путешествие по стране в поисках сельских округов, предлагающих землю по приемлемым ценам и минимальные ограничения по застройке. Они осмотрели земли около Карбондейла (штат Иллинойс), где имелись красивые ландшафты и привлекательные места в пригородах, однако, цена на землю здесь показалась им довольно высокой. Они исследовали область под Ноксвилем (штат Теннесси) – по-своему она была привлекательной, но все-таки это было не то, чего бы им хотелось. Они также заехали в округ Скотланд на северо-востоке Миссури, где цены на землю были сравнительно невысоки, и где находилась Ферма Сэндхилл - давно и успешно существующая община, члены которой предложили свою помощь в создании поселения.

В раздумьях, что делать дальше, друзья разбили лагерь на Ферме Сэндхилл и устроили долгие горячие обсуждения. Они постарались озвучить и учесть каждое возможное мнение - от тех, кто желал жизни в горах до тех, кто был готов поселиться на равнине; от тех, кто был предан идее реализовать модель устойчивого образа жизни во всех деталях, до тех, кто уже начал сомневаться, осуществим ли подобный проект вообще. В конце концов, стало ясно, что у них есть три возможных варианта.

Они могли бы, как-нибудь изыскав средства, купить небольшой участок земли в каком-нибудь чарующем уголке Северной Калифорнии и, как многие их предшественники из других общин, пренебречь всеми строительными кодексами, зонированием, другими нормами, и просто воплощать задуманное, оставаясь при этом неброскими и малочисленными, так, что никто не обратит внимание. Другой вариант - они могли бы действовать в рамках системы, и сформировать свою общину в одной из прогрессивных, но повязанных жёсткими нормами зонирования и прочими стандартами, областей, наподобие Итаки в штате Нью-Йорк, а затем годами работать на изменение этих самых стандартов, с непрестанным упорством пытаясь просвещать местные власти. В третьем варианте они могли бы создавать общину в слабонаселенной местности, куда еще не успели прийти никакое зонирование и никакие кодексы; и там можно было бы реализовать во всех деталях именно ту модель, которую они задумали, жить так, как им того захочется, довольствуясь минимальным заработком на местных работах. (В случае третьего варианта им предстояло бы решать, насколько согласны они быть полностью сельской общиной. Если слишком далеко забраться в глушь, то захотят ли к ним присоединяться новые люди? А если община выберет такое место, что добраться к ним нелегко будет даже в гости?)

Горя стремлением поскорее раздвинуть границы своей деятельности по защите природы и одинаково не желая идти на компромисс со своими принципами, нарушать законы или осуществлять свою миссию в полной безвестности; понимая, что они действительно искренне желают жить в сельской глубинке, поближе к природе, участники группы выбрали третий вариант и обосновывались в самом центре Среднего Запада.

ЭНЕРГИЧНЫЕ ПОИСКИ ЗЕМЛИ

⁶⁸ Англ. *coffeeshouse bookstore* – книжный магазин и кафе 2 в 1, где посетители могут полистать понравившуюся книжку за чашкой кофе. – прим. перев.

⁶⁹ *Менониты*, (*меннониты*) - протестантская секта, названа по Симону Менно (*Menno*) (1492—1559), собравшему остатки анабаптистов в особые общины с строгою нравственной дисциплиной. Менониты не признают войны и присяги. Живут в Нидерландах, Англии, Германии и др. (Малый энциклопедический сл

оварь Брокгауза и Е
фрона) – прим. перев.

Неподалёку от Фермы Сэндхилл друзья арендовали двухкомнатный автокемпинг. Двое членов

группы продолжали ездить на работу в Силиконовую Долину, а двое других договорились на полставки выполнять канцелярскую работу в офисе Партнерства в поддержку альтернативных сообществ (*Fellowship for Intentional Community*), расположенном в Сэндхилл.

Продолжая традицию, начатую ещё в Беркли, они собирались на регулярные собрания, советовались, разрабатывали документы и основополагающие принципы, одновременно через сайт и электронную почту поддерживая связь с остальными членами группы, оставшимися в Калифорнии. Они зарегистрировали Дансинг Рэббит как некоммерческую корпорацию по статье 501(c)3 с уставными целями исследовательской и образовательной деятельности. Для коллективного владения землей они выбрали схему доверительного управления (*Community Land Trust*) и создали управляющую компанию – некоммерческую корпорацию по статье 501(c)2, треть членов которой составили они сами, а остальные две трети – другие участники инициативной группы Дансинг Рэббит из Калифорнии. Для будущих жителей поселения был разработан типовой договора об аренде индивидуального участка.

Однако в первую очередь нужно было найти землю. Друзья запросили кадастровый план округа, выписали фамилии всех владельцев фермерских земель в радиусе трёх миль от Сэндхилл Фарм и отыскивали их координаты в телефонном справочнике. Они обзванивали фермерских вдов, пожилых фермеров, уже вышедших на пенсию и отошедших от дел, интересуясь, не знают ли они об участках на продажу, и, раз уж зашел разговор, не продают ли они случаем сами какую-нибудь часть своей земли.

После шести месяцев звонков и поездок по окрестностям у группы на руках оказалось несколько более-менее подходящих вариантов. Наиболее выигрышным казался участок высокотравной прерии в 280 акров, с извилистой речкой и пятью прудами на территории. Речка и ручьи образовывали долину, на пологих склонах которой местами росли дубы, ореховые деревья и клёны. По участку также проходила короткая грунтовая дорога, на территории имелись полуоткрытый навес, хозяйственная бытовка и несколько силосных контейнеров из металлического профлиста. Из 280 акров всей площади участка 200 акров когда-то были соевыми полями, а теперь находились в консервации – на основе Программы по восстановлению ресурсов (Conservation Reserve Program, CRP) Министерства сельского хозяйства. В соответствии с этой программой, государство выплачивало землевладельцам по 60 долларов (в данном случае) за акр в год с тем, чтобы определённые площади не подвергались сельхозобработке, и земля могла восстановиться после многолетнего истощения и эрозии почвенного слоя. Собственник описанного участка на земле не проживал, а требуемая покупная цена равнялась 190 тысячам долларов. Здесь группа могла бы разбить сады, строить дома с пассивным солнечным отоплением, засеять зерновыми те территории, что не подпадали под программу CRP, и постепенно восстанавливать экологию прерии на остальной части участка. Друзья решили остановиться на этом участке и положить начало экопоселению Дансинг Рэббит. У них оставалось единственное препятствие - финансирование проекта.

«ДРУЖЕСКИЕ ЗАЙМЫ» У ДРУЗЕЙ И РОДСТВЕННИКОВ

Участники группы оценили желанную землю в 500 долларов за акр, и послали отсутствовавшему собственнику предложение купить у него весь участок за 140 тысяч долларов. Собственник не согласился, какое-то время они поторговались, но в конечном счете все-таки приняли первоначальную цену в 678 долларов за акр (190000 за весь участок).

У двоих членов группы была хорошо оплачиваемая работа в сфере компьютерной индустрии, так что группа вполне могла бы получить в банке кредит на покупку земли, но только в размере не более 150 тысяч. Им же хотелось добиться меньшего процента и более мягких условий, чем предлагал банк, а также оградить себя от риска обращения взысканию на землю, если вдруг у них возникнут временные финансовые проблемы. Они также хотели собрать больше, чем требуемые под покупку 190 тысяч, для того, чтобы создать некоторый запас на строительство домов, создание дорог и прочей инфраструктуры.

В итоге общинники взяли под небольшие проценты три частных займа. Первый - у одного из давних членов их группы, живущего в Калифорнии, - 90 тысяч долларов на 15 лет под 5 процентов, с освобождением от платежей на первые три года. Другой заём в размере 50 тысяч был получен от родителей одного из основателей на таких же, как и первый, условиях - пять процентов и выплата в течение 15 лет. Третий заём, размером в 50 тысяч был взят на 10 лет из фонда медицинского страхования Федерации Эгалитарных Общин (*Federation of Egalitarian Communities, FEC*)⁷⁰, под 8,5 процентов. (Еще во время первой поездки группы в Миссури внутри Дансинг Рэббит была сформирована коммуна Скайхауз (*Skyhouse*), которая вступила в эту организацию. Общая сумма займов составила 190 тысяч долларов. Ежемесячно им предстояло выплачивать по кредитам 1017 долларов в течение первых трёх лет, а затем - по 1730 долларов в месяц.

⁷⁰ Эгалитарные общины – общины, в которых в качестве основополагающего принципа провозглашается «равный доступ всех к ресурсам и к принятию решений». См.

http://en.wikipedia.org/wiki/Egalitarian_communities. - прим. перев.

Для создания фонда развития (освоения земли) друзья сформировали общинную кассу, включившую в себя 2 тысячи долларов взносов участников, и 33 тысячи долларов, owed общине

одним из основателей на 15 лет без процентов с условием возвращения после полного погашения трех остальных займов. Таким образом, основатели Дансинг Рэббит собрали в общей сложности 225 тысяч, что было достаточным для покупки земли по оговоренной цене (190 тысяч долларов) и создания фонда развития (35 тысяч) на начало застройки и обустройство инфраструктуры. Они купили землю на имя зарегистрированной ими некоммерческой организации (*501(c)2 title-holding non-profit*) и оформили управление общей землей как общественный земельный траст (*Community Land Trust*)⁷¹.

Они не хотели, чтобы их займы выплачивались последовательно и обеспечивались, соответственно, первым, вторым и третьим залогами участка, но предпочли, чтобы все кредиторы получали свои выплаты параллельно в оговоренной пропорции и имели заранее оговоренные доли в случае продажи заложенного имущества. Таким образом, они оформили единовременный залог участка с правом 90-тысячного кредитора на 9/19 суммы от его реализации и остальных – на 5/19 каждый. Член группы, внёсший 33 тысячи, не получал доли в залоге земли. (Несмотря на то, что юридически земля находилась в доверительном управлении общественного земельного траста, она всё ещё не была до конца оплачена. Управляющая организация обремененного подобным образом земельного участка вправе пойти на его реализацию, если нет возможности погасить долги.)

Шестеро основателей арендовали жилой автофургон и, поставили его на подъезде к своему новому участку. И, поскольку в нём имелась кухня и душевая, он был на время превращен в общий дом. Первоочередными задачами поселенцев были обустройство палаточного лагеря, компостного туалета и летних душевых кабин, а также переоборудование полуоткрытого навеса в летнюю кухню. Первопроходцы пригласили приехать остальных членов калифорнийской инициативной группы, друзей и всех, кто их поддерживал, чтобы помочь им в обустройстве огорода на принципах органического земледелия и строительстве первых домиков из соломенных блоков.

Опыт Дансинг Рэббит иллюстрирует характерные вопросы, с которыми приходится иметь дело основателям общин, когда они начинают подыскивать землю и собирать средства на ее покупку. Большинство групп, стремящихся воплотить модель развития, более близкую к природе, при выборе места для поселения должны быть готовы к подобной же серии противоречий и компромиссных решений. Часто в процессе этого приходит и понимание того, что с хозяевами земли, включая тех, кто не выставляет землю на продажу в данный момент, нужно общаться напрямую. И большинство общин, за исключением, пожалуй, живых жилищных сообществ, предпочитают не обращаться в банки и другие публичные кредитные учреждения, а брать займы у друзей, родственников или у организаций со схожими ценностями.

Таблица 3. Дансинг Рэббит: покупка земли и финансирование строительства.

Источник займа

Сумма

Условия

Доля в залоге участка

Друзья и

\$90 000

На 15 лет, под 5%, без
9/19

единомышленники

выплат первые три года

Родители одного из

\$50 000

На 15 лет, под 5%
5/19

основателей

FEC

\$50 000

На 10 лет, под 8,5%
5/19

Взносы членов общины.

\$2 000

-

-

Один из основателей

\$33 000

На 15 лет,

-

беспроцентный, выплата

после того, как
выплачены другие займы
Итого
\$225 000

ЭТА НЕЛЕГКАЯ ПОКУПКА В КРЕДИТ (ВСЁ ЖЕ ЛУЧШЕ, ЧЕМ НИЧЕГО)

В 1990 году в Эшвилле (шт. Северная Каролина) небольшая группа людей начала регулярно встречаться для обсуждения концепции своего будущего экопоселения и совместных поисков подходящей земли. Они подсчитали, что для создания максимально самодостаточного поселения их должно быть не менее 150 жителей - чтобы обеспечить весь спектр ремёсел, навыков, услуг, необходимый для выживания, 71 Общественный земельный траст (*Community Land Trust*) – юридическая структура, обеспечивающая поддержание особого статуса земельного участка за счет того, что управляющий им Совет директоров (*Board of Directors*) только на 1/3 состоит из заинтересованных пользователей земли и на 2/3 – из незаинтересованных лиц со стороны («общественности»), задачей которых является обеспечивать соблюдение принципов и целей, ради которых земля была предоставлена в доверительное управление, в данном случае – экологических. – Прим. перев.

пропитания, а также для поддержания внутри общины активной экономической и культурной жизни. Эти цели и определили основные критерии выбора места - им требовался участок площадью не менее 100 акров на расстоянии около 45 минут езды от Эшвилла, с разнообразным ландшафтом, обилием воды, землями, подходящими для ведения сельского хозяйства, а также с достаточной площадью южных склонов, на которых будут стоять от 40 до 60 домов и другие общинные постройки. В идеале, это должен был быть уже в основном расчищенный от леса участок земли с какими-то готовыми постройками и системой коммуникаций, на условиях продажи в рассрочку.

В течение последующих четырёх лет команда, отвечавшая за поиск земли, посетила сотни предлагаемых участков: они снимали на видео наиболее подходящие варианты и вывозили потом всю группу на осмотр участка.

НАХОДИМ ЗЕМЛЮ, ТЕРЯЕМ ЛЮДЕЙ

Это стало уже почти нормой для формирующихся общин - терять людей, будучи в двух шагах от приобретения земли и начала реального создания поселения. Иногда люди уходят из-за того, что кому-то кажется неподходящим сам по себе выбранный участок или же не подходит его местоположение. Так, одна из наиболее энергичных участниц первоначальной инициативной группы Дансинг Рэббит страстно желала создать экопоселение именно в Калифорнии. Попытавшись, тем не менее, переехать и привыкнуть к жизни на Среднем Западе, она пришла к ощущению, что жизнь в подобных местах для неё невыносима – все эти плоские равнины, ровный горизонт, редкие деревья, и соседи – пусть, внешне и приятные люди, но думающие, в основном, лишь о своих фермерских делах. Она несколько раз моталась туда-сюда, и постепенно поняла, что Дансинг Рэббит, похоже, действительно её коллектив, однако их новый дом не сможет стать её домом. В конце концов, она решила, что, даже если она и не переедет в Миссури насовсем, у нее всегда будет здесь вторая родина, и, как и множество других сторонников проекта Дансинг Рэббит, она нашла другие пути принять своё участие в развитии общины. Другая основательница с той же проблемой несколько лет провела путешествуя туда и обратно, разрываясь между Калифорнией и Миссури, в попытках примирить образ, ценности, цели общины и дорогих для неё людей, с той местностью, которая никак её не привлекала. В итоге узы дружбы и привязанности взяли своё, и теперь она в числе многих других пионеров помогает строительству и созданию процветающей жизни на земле поселения Дансинг Рэббит.

Стресс от необходимости сделать правильный выбор, менять жизнь и изыскивать средства на приобретение дорогой недвижимости также может спровоцировать внутренний конфликт и привести к уходу. Инициативная группа общины Круг Сеятелей (*Sowing Circle*) начиналась с двенадцати человек, но, когда пришло время вкладывать деньги, она сократилась до семи. А как раз в тот момент, когда они уже оформляли куплю-продажу участка, принадлежащего ранее Фаралонесскому институту, в группе распались две семейные пары, и по одному человеку из каждой также вышли из коллектива, после чего в последнюю минуту еще одна семья, напротив, вступила. Мало того, что подобные неожиданные повороты удручают и опустошают морально, они ещё могут приносить

изрядную нервотрёпку и в финансовом смысле - заставляя людей дёргаться из-за денежной суммы, которую они должны вкладывать на первоначальный взнос. Другая группа не один год регулярно встречалась, обсуждая создание общины, в будущем получившей название Этхэвен (*Earthaven*). После четырёх лет поисков земли, когда некоторые члены группы начали настаивать на покупке конкретного понравившегося им участка, а другие же, наоборот, не соглашались, на поверхность всплыли длительное время подавлявшиеся личные конфликты и различия в видении образа общины. Конфликт оказался настолько сильным, что распалась вся группа. Поселение Этхэвен увидело свет только благодаря тому, что четверо «горящих душ» из первоначальной группы привлекли нескольких новых людей, заинтересованных в идее общины, создали вместе с ними новую смешанную группу и все-таки купили землю.

Иногда люди покидают группу потому, что вопрос о вкладывании денег в покупку земли делает перспективу жизни в общине уж слишком реальной. Они начинают понимать, что все-таки не могут себе этого позволить, или что, быть может, не совсем подходящее время в их жизни для траты такой суммы денег, или же они осознают, что не до конца готовы настолько радикально поменять свою жизнь. Если подобное происходит в вашей группе, это совсем не означает, что пришёл конец вашей мечте о поселении. Возможно, вам стоит купить землю меньшей группой, а может быть, что прямо перед покупкой к вам присоединится еще кто-то, кому тоже понравится эта земля. И совершенно точно, что новые участники придут к вам после уже после приобретения земли - нет ничего более вдохновляющего людей на подвиги, чем группа с ярким, красивым образом нового поселения и чудесной землей для его воплощения.

В конце концов, они сузили круг поисков до окрестностей городка Блэк Маунтин, к юго-востоку от Эшвилла. Как упоминалось ранее, одна из основателей, Валери Нейман, получила лицензии брокера и агента по продаже недвижимости для того, чтобы лучше разбираться в стоимости местной земли и процедурах финансирования недвижимости, а затем нашла соответствующую работу в Блэк Маунтин, - всё это позволило группе сразу же узнавать о свежих предложениях на земельном рынке.

В 1993 году их внимание привлекает один земельный участок в горной местности, в 45 минутах езды к юго-востоку от Эшвилла. Участок представлял из себя три сходящихся речных долины, с обилием воды - двумя основными речками, множеством ручьёв поменьше и 16 источниками; где-то четверть земли была пригодной для пахоты. Склоны и пойменные земли участка были покрыты довольно редкой порослью молодых сосен, акаций, тополей, дуба, клёна, бука и болиголова. Единственные следы человеческой деятельности - гравийная дорога да старенькая охотничья избушка. Владельцы полагали, что площадь участка должна составить где-то 368 акров, хотя межевание они предварительно не проводили, и уверенности в этом не было. Они запрашивали 1 200 долларов за акр, или 441 600 долларов за все 368 акров - в рассрочку с 10-процентным первоначальным взносом.

Поначалу группа отвергла этот вариант, так как расчистка земли от леса для строительства требовала существенно больше труда, чем освоение уже расчищенного участка, который они первоначально представляли. Почва на участке тоже была небогатой, истощённой десятилетиями нерационального ведения хозяйства начиная годов с 30-х. Группа продолжала поиски, однако несколько человек захотели вернуться и ещё раз осмотреть местность. Похоже, участок запал им в душу.

«Эта земля привлекала по целому ряду причин», - вспоминает один из основателей Чак Марш. Участок граничил с двумя уже существующими альтернативными поселениями Большой Круг (*Full Circle*) и Розовая Ветвь (*Rosy Branch*), члены которых выразили свою поддержку проекту. Во-вторых, земля располагалась на территории двух соседних округов: въезд на участок находился со стороны более населённого округа с центром в Эшвилле, что означало хорошую телефонную связь, близость экстренных служб и приличных школ, в то время как основная часть участка находилась на территории более «глухого» сельского округа. "Это означало, что на нас будут распространяться менее строгие правила землепользования и застройки, - поясняет Чак, - а также то, что земельный налог будет не столь высок, как если бы мы находились всего каких-то 100 ярдов севернее. Наши затраты на строительство будут значительно ниже, и у нас будет больше гибкости в реализации своих экологических целей".

Как это часто случается на данном этапе со многими инициативными группами, необходимость принятия решения по поводу конкретного участка земли и срочного поиска значительных сумм для его покупки, сразу же обострила ряд застарелых личных конфликтов и коренных различий в видении образа общины. Одни хотели создать что-то вроде содружества друзей, живущих на земле, другие же мечтали

создать образцовое экологическое поселение с образовательно-просветительской миссией. Группа не смогла разрешить эти разногласия и в течение следующего года распалась из-за внутренних конфликтов и разочарований.

Валери нашла выход из этого тупика, в сентябре 1994-го подав заявку на покупку участка от своего имени. Она предложила 100 тысяч в качестве первоначального платежа с условием, что имеет право расторгнуть договор в том случае, если не сможет убедить остальных людей присоединиться к покупке. Женщина пригласила тех членов группы, кто поддерживал идею именно экологического поселения, а также новых, заинтересованных в создании общины людей к себе домой на экстренное «собрание учредителей» Она раздала гостям бланки гарантийной расписки, объяснив, что каждый человек или семья, внесшие 10 тысяч в счет первоначального взноса, получают на территории новой общины индивидуальный надел приблизительно в четверть акра для строительства дома (*home site*) либо для ведения хозяйственной (предпринимательской) деятельности (*business site*)⁷². Те, кто вложат деньги первыми, первыми же получают право выбора своего участка, заявившиеся вторыми - выбирают участок вслед за первыми и так далее. В тот день одиннадцать человек, четверо из которых входили в инициативную группу первого состава, а остальные были новыми людьми, подписали и получили семь гарантийных расписок на предоставление им участка под дом, и одну – на предоставление хозяйственного участка, каждая на сумму 10 тысяч долларов. Двенадцатый человек вложил 20 тысяч – и за дом, и за хозяйственный участок, так что в итоге необходимые 100 тысяч они собрали.

Теперь, когда был решен вопрос земли и средств на первоначальный взнос, гонка выходила на новый виток. Собранная новая группа из 12 основателей выбрала для будущей общины имя "Этхэвен"⁷² Англ. *business site* – букв. «бизнес-участок». – прим. перев.

(*Earthaven*, «Земная Гавань») и начала встречаться каждую неделю. С сентября по декабрь 1994 группа составила проекты внутренних соглашений, процедуры приема новых членов, а также учредительные документы вновь созданного юридического лица, зарегистрированного как ассоциация домовладельцев (*Homeowner's Association*). Несмотря на то, что необходимая сумма первоначального взноса уже была набрана, сбор средств продолжали. Они увеличили плату за индивидуальный надел до 11 тысяч долларов и объявили, что в следующем году он будет стоить 12 тысяч. Так, через «сарафанное радио», они нашли друзей и других заинтересованных людей, которые подали заявки на дополнительные наделы. Некоторые из них сразу внесли всю сумму, другие - половину, обязуясь выплачивать остальную часть по 150 долларов в месяц с надбавкой 10% годовых. К общине присоединялось все больше людей, и к 11 декабря группа, состоящая из 21 человека, собрала 150 тысяч долларов.

Они решили отложить 22 тысячи на первоначальное обустройство, а 128 тысяч предложили собственникам земли в качестве первоначального взноса за покупку, оговорив, что остальная сумма будет выплачиваться в течение последующих семи лет по одному платежу в год под 8,75 процента годовых. Собственники, в свою очередь, поставили условие, что земля будет передаваться группе постепенно, по мере выплаты ежегодных платежей. Первый взнос гарантировал общине владение 80 акрами, но застраивать на тот момент можно было лишь 40 из них.

Между тем, общее число акров пока оставалось невыясненным. Если для решения этого вопроса Этхэвен согласилось бы за свой счет провести межевание (в т.ч. и после покупки), и площадь участка оказалась бы меньше, продавцы были готовы соразмерно снизить цену, но не более чем за 40 акров (48 тысяч) от первоначально запрашиваемой, даже если межевание покажет большую разницу. Таким образом, если основатели Этхэвен хотели получить эту землю, то они в любом случае должны были заплатить за 328 акров, даже если участок окажется меньше. (Результаты межевания потом уже показали, что он был на 49 акров меньше оговоренного, то есть 320 акров, и при цене 1 200 долларов за акр получалось, что они переплатили всего за 9 акров (10 800 долларов), что можно было списать на издержки ведения дела).

Продавцы также выдвинули условие, что после совершения предоплаты Этхэвен не должно выплачивать более чем по 100 тысяч в год, в противном случае оговаривалась десятипроцентная неустойка.

Это были непростые условия, но, по крайней мере, это был не банковский ипотечный кредит, а частный договор с продавцом. Община Этхэвен подписала договор купли-продажи в декабре 1994, и участок, или, по крайней мере, часть его, перешла к ним в собственность.

Таблица 4. Покупка земли в рассрочку общиной Этхэвен

Число акров согласно

Общая сумма

Предоплата и условия

Сумма фонда на

межеванию и

собранных средств

**освоение земли и
окончательная цена
застройку
покупки**

320 акров,
150 000 долл.
128 000 долл., выплата в
22 000 долл.
396 577 долл.

рассрочку в течение 7
лет под 8,75%. При
каждой годовой выплате
передается во владение
общины 40 акров земли.

**САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ
«ЧУЛОЧНОГО БАНКА»**

Основатели общины понимали, что следующий год им снова предстоит собирать средства - более 72 тысяч на выплаты по кредиту и процентам, поэтому они решили как можно скорее провести рефинансирование. Как мы помним, Валери узнавала в Массачусетском обществе Э.Ф.Шумахера о различных методах самофинансирования небольших организаций, она и предложила группе создать внутриобщинный банк. Так они и сделали, назвав его Фондом земельных паёв (*EarthShares fund*) и попросив людей переводить на него деньги со своих сберегательных счетов и депозитов, а также поощряя тех участников, кто держал капитал в ином виде, переводить его в денежные средства и инвестировать в общий проект. Они предложили ставку по вкладам 8,5 %, что было чуть выше, чем в то время многие получали от своих банков и депозитных счетов. Деньги вложившимся предполагалось возвращать в течение последующих семи лет из членских взносов и арендной платы новопривывших членов Этхэвен. В первый (1995-й) год фонд денег не возвращал и выплачивал только проценты.

Юридически «чулочный банк» Этхэвен являлся соглашением между членами общины и созданной ими же ассоциацией домовладельцев Этхэвен о предоставлении частного займа на семь лет. Это соглашение позволяло им собрать достаточно средств, чтобы как можно скорее расплатиться с продавцами земли, получить ее в своё полное распоряжение и начать застройку и обработку остальной части участка. К декабрю 1995, когда подходил срок выплаты первого из семи взносов с процентами, восемнадцать членов общины Этхэвен перевели деньги в Фонд земельных паёв на общую сумму 232 тысячи долларов. Как юридический документ они использовали обычный вексель с подписью всех 18 инвесторов в качестве заимодавцев, а ассоциация домовладельцев Этхэвен - в качестве заёмщика. На основании данного соглашения эти 18 инвесторов получили право залога на земельный участок. Это означало, что никакие будущие кредиторы не смогут потребовать реализации участка для оплаты каких бы то ни было долговых обязательств, если только сами инвесторы Фонда земельных паёв, как первые по очереди залоговые кредиторы, не согласятся на это, а они, разумеется, не согласятся. Это создавало определенную правовую защищенность для общины.

Собранная в фонд сумма в 232 тысячи долларов была гораздо больше, чем требовалось выплатить продавцам земли по основному долгу и процентам в 1995 году. Однако поскольку продавцы оговорили неустойку за преждевременное погашение долга, общине пришлось растянуть выплату на четыре года. К 1997 году четверо членов общины внесли в фонд ещё 61 тысячу долларов, и с помощью всех этих вложений, а также поступлений за арендную плату от новых членов, община Этхэвен смогла на следующий год окончательно расплатиться с продавцами-кредиторами. Благодаря проведённому межеванию площадь участка была уточнена, и в итоге бывшим владельцам заплатили за землю 396 577 долларов, а вместе с выплатой 28 423 долларов процентов общая сумма покупки составила 425 тысяч долларов. Из этой общей суммы 128 тысяч поступило в виде взносов основателей в конце 1994 года, 24 тысячи - в виде вступительных взносов новых членов и арендных платежей за предоставленные им участки, а 293 тысячи собрал внутриобщинный банк – Фонд земельных паёв.

Создание Фонда земельных паёв было полезно для общины в трех отношениях. Во-первых, члены общины самостоятельно финансировали свой проект. Если бы по каким-то причинам они не смогли внести годовой платёж, опасность реализации недвижимости за долги им не грозила. Во-вторых, они снизили годовой ссудный процент с 8,75 до 8,5, сэкономив тем самым несколько тысяч долларов. И, в-третьих, быстро расплатившись с прежними собственниками, члены общины Этхэвен сразу вступали во владение землей и могли свободно заниматься ее освоением и застройкой.

Впрочем, несмотря на то, что общинная земля теперь являлась юридически защищённой, сама община от всех долгов пока не освободилась, ведь ассоциация домовладельцев Этхэвен по-прежнему была

должна инвесторам (вкладчикам) Фонда земельных паёв. С учетом выплаты всех процентов вкладчикам фонда, Этхэвен в конечном счете может заплатить за все существенно больше, чем 425 000 за покупку земли.

Таблица 5. График выплат при покупке земли в рассрочку общиной Этхэвен.

Год	Средства, Общая Общая Платежи Платежи по Невыплаченный (месяц) собранные сумма сумма по процентам, остаток долга на вкладов в долга Основному выплачиваемые предоплату Фонд продавцам долгу продавцам в 1994 году земельных продавцам паёв
1994	\$150 000
	--0--
	\$396 577
	\$128 000
	--0--
	\$268 577
1995	--0--
	\$232 000
	\$268 577
	\$105 701
	\$22 299
	\$162 876
1996	--0--
	--0--
	\$162 876
	\$99 671
	\$359
	\$63 305
1997	--0--
	\$61 000
	\$63 205
	\$50 202
	\$5 765

\$13 003

(май)

1997

--0--

--0--

\$13 003

\$5 246

--0--

\$7 757

(июнь)

1997

--0--

--0--

\$7 757

\$7 757

--0--

--0--

(июль)

Всего

\$150 000

\$293 000

\$396 577

\$28 423

\$425 000

Как мы уже знаем на примере Лост Вэлли и Дансинг Рэббит, совсем нередки случаи, когда некоторые из основателей располагают существенно большими средствами, чем остальные. Иногда только это и позволяет группе приобрести землю.

КОГДА ЗЕМЛЮ ПОКУПАЕТ ОДИН ЧЕЛОВЕК

В начале 1998-го активист движения за социальную справедливость Хэнк Обермейер начал поиски подходящего участка в Окленде (шт. Калифорния), чтобы создать альтернативное сообщество, ориентированное на социальную-политическую деятельность и занятия искусствами, с ограниченными долями участников в общем имуществе. Хэнк хотел найти участок, по крайней мере, с двумя домами на несколько квартир в зелёном районе желательно северной части Окленда, недалеко от линий маршрутов общественного транспорта.

В ноябре того же года он и ещё несколько его друзей нашли три двухэтажных дома с восемью квартирами в общей сложности на сдвоенном участке в северном районе Окленда, что вполне отвечало их запросам. Запрашиваемая цена была 505 тысяч долларов и по тем временам считалась недорогой для области залива Сан-Франциско.

Хэнк предложил за участок 485 тысяч долларов, и его предложение было принято с условием, что он произведёт оплату в течение 30 дней. Чтобы собрать требуемые 485 тысяч и ещё 100 тысяч на приблизительные затраты по восстановлению и ремонту имущества, Хэнку пришлось свернуть многие другие свои инвестиционные проекты. Однако 30 дней на завершение формальностей всё равно не хватило, и тогда он взял несколько краткосрочных частных займов, которые выплатил в течение последующих восьми месяцев.

После этого Хэнк и первые энтузиасты, готовые переехать в молодую общину, названную Марипоза Гроув (*Mariposa Grove*), начали проект по реконструкции помещений, который в конце концов растянулся у них на три года. Они отремонтировали просевший фундамент, заменили поражённые сухой гнилью и термитами доски и балки в одном доме, поменяли почти всю электропроводку и канализацию другого дома. Они снесли внутренние перегородки и сделали перепланировку помещений, создав в итоге шесть двух- и трёхкомнатных квартир и одну большую квартиру для общего пользования, в которой расположились кухня, столовая, просторная жилая комната и гостиная. Планировались также дополнительные общие помещения под офис, прачечную и, возможно, для художественной и музыкальной студий. Они срыли бетонное покрытие на автопарковочном участке и посадили на нём плодовые деревья и огород.

Дома находились на территории расово-смешанного квартала, в нём жили и белые, и афроамериканцы, поэтому с самого начала Хэнк хотел, чтобы Марипоза Гроув была социально и этнически разнообразной общиной, чтобы она могла предоставить доступное жильё представителям разных рас и социальных слоёв. Как только перепланировка в помещениях была завершена, он сдал внаём первую квартиру одному из своих друзей, а затем они вдвоем выбрали третьего соседа-квартиросъёмщика, после

чего трое выбрали четвёртого и так далее, пока в их общине не набралось восемь человек (всего они готовились принять 12-13 человек). Они действительно отличались разнообразием состава - в группе были студенты престижных университетов, и наоборот, люди, никогда не ходившие в колледж, были и те, кто вышел из городских рабочих слоёв. Большинство были белыми, один - афроамериканец.

Поначалу, когда проект насчитывал лишь несколько временных участников, всё было, скорее, похоже на театр одного актёра. Однако Хэнк не принимал каких-либо важных решений и не строил никаких крупных строительных планов, пока не смог привлечь к проекту других надёжных участников. И хотя они все вместе вырабатывали согласованные решения по поводу долгосрочных перспектив, эти решения выполнял сам Хэнк - просто потому, что он лучше всех знал как, и ещё потому, что он нёс за всё финансовую и юридическую ответственность. Со временем этот груз ответственности все больше возрастал, и однажды Хэнк почувствовал, что сил на то, чтобы делать работу одному, ему уже не хватает. Он признался в этом группе и предложил разделить с ним обязанности, и участники выразили свою готовность помочь. С этого момента руководство проектом перешло от одного человека ко всей группе, каждый стал участником одной или нескольких рабочих подгрупп - финансовой, строительной, управляющей, по привлечению новых членов и так далее - так что власть и ответственность в новой общине более равномерно распределилась между ее участниками. "Подобные кризисы довольно часто происходят в молодых общинах, - говорит Хэнк, - и тогда лидерство переходит от основателя (или основателей) к каждому, кто вовлечен в проект".

На момент написания этой книги Марипоза Гроув находится в процессе изучения юридических и финансовых требований, необходимых для регистрации жилищного кооператива с ограниченными долями в общем имуществе (*limited equity housing co-op*) согласно законам штата Калифорния. Если они выберут именно эту организационно-правовую форму, Хэнк продаст участок вновь созданному кооперативу приблизительно за 750 тысяч долларов (485 тысяч покупной цены плюс 250 тысяч на издержки по ремонту и реконструкции, плюс индексация 6% годовых). Теоретически Хэнк мог бы и удвоить цену в силу того, что рыночные цены на недвижимость за прошедшие годы выросли больше, чем в 2 раза, однако тогда это уже не было бы доступным жильем, как хотелось основателям общины. К тому времени, как группа выкупит дома, назначенные 6 процентов годовых в какой-то мере компенсируют Хэнку его усилия и финансовый риск, но при этом дома по-прежнему остаются доступными.

В жилищных кооперативах с ограниченными долями в общем имуществе (*limited equity housing co-ops*) каждый член имеет долю в общем капитале, является членом совета директоров и имеет право проживать на территории кооператива на основе договора жилищного найма с кооперативом. Если Марипоза Гроув выберет эту форму совместного владения недвижимостью, то каждый пайщик (вкладчик), включая самого Хэнка, должен будет выплачивать вступительный взнос и ежемесячную арендную плату кооперативу, который, в свою очередь, будет выплачивать ипотечный кредит банку (или другому займодавцу) и нести другие затраты по эксплуатации общего имущества.

В первой главе мы рассматривали, как основатели Лост Вэлли приобрели для своей общины полностью освоенный участок с уже готовыми постройками. Сейчас мы увидим, как подобные вопросы решала община Круг Сеятелей (*Sowing Circle*).

ПРИБРЕТЕНИЕ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: УВЕРЕННОСТЬ, НАСТОЙЧИВОСТЬ, ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

В середине 1980-х, в районе залива Сан-Франциско, компания из 25 человек - художников и активистов движений за экологию и социальное равенство, регулярно собиралась в красивых уголках на природе на празднование Нового Года и Дня летнего солнцестояния. Многие из них ранее жили вместе в различных городских «квартирных общинах», и этот опыт настолько им понравился, что где-то в конце 1980-х - начале 90-х с десятком из них начали потихоньку присматривать землю в районе залива Сан-Франциско для создания альтернативного сообщества и центра поддержки социальных движений, экологии и искусств.

К 1991 около 12 человек из упомянутой компании уже всерьез задумались о создании общины, которая в будущем стала известна как Круг Сеятелей (*Sowing Circle*) и Оксидентальский Центр Экологии и Искусств (*Occidental Arts and Ecology Center*). Они раздобыли карты и генеральные планы округов в интересующей их местности поблизости от Сан-Франциско и начали поиски земли.

Как и в случае с основателями Дансинг Рэббит, карты и данные окружного налогового учёта использовались для того, чтобы связаться с владельцами подходящей недвижимости, даже если эту недвижимость пока ещё не выставили на продажу. В итоге поиск сосредоточился в двух округах, в которых всем местным агентам по продаже недвижимости были разосланы письма с запросом. Из всей массы ответивших группа выбрала пару работающих в этих округах агентов и с их помощью стала осматривать участки.

ОБРАЗЕЦ ПИСЬМА, РАЗОСЛАННОГО ОБЩИНОЙ КРУГ СЕЯТЕЛЕЙ (*SOWING CIRCLE*) АГЕНТАМ ПО ТОРГОВЛЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Уважаемый риэлтор!

Вас приветствует группа граждан, занимающихся поиском застроенной или незастроенной земли в сельской или пригородной местности округа Сонома или южной части округа Мендосино. Нам необходим участок, размер и юридический статус которого позволяет строительство множественных жилых и хозяйственных построек. В идеале мы хотели бы приобрести земельный участок, подходящий для строительства небольшого центра отдыха (*retreat center*).

Участок должен отвечать следующим требованиям:

- иметь площадь от 20 до 300 акров;

- юридически должен позволять строительство не менее четырёх жилых зданий плюс хозяйственные постройки;

- находиться на расстоянии от одного до трёх часов езды от Сан-Франциско;

- стоить не более 500 000 долларов (мы согласны на большую сумму, если участок уже оборудован под центр отдыха с готовыми жилыми постройками).

Идеально подходит:

- территория бывшего летнего лагеря, религиозной общины, сельской школы, центра отдыха с правом многоцелевого использования и постройки множественных жилых помещений;

- большой участок незастроенной земли или несколько смежных участков, предназначенных для строительства нескольких жилых построек (т.е. прошедшие необходимое межевание и переоформление);

- уже застроенный земельный участок с несколькими старыми, и даже обветшавшими зданиями, нуждающимися в восстановительном ремонте.

Дополнительно приветствуются:

- непересыхающая река, ручей и/или пруд;

- смешанный ландшафт, включающий участки леса, открытые пространства, вершины холмов, долину или каньон;

- не менее двух акров пахотной земли;

- уединенное расположение, удалённость от шумных мест.

В 1993 году единомышленники узнают об одном подходящем под их требования участке в 80 акров, выставленном на продажу поблизости от городка Оксидентал, округ Сонома. Место ранее принадлежало Фараллонесскому институту, здесь находился исследовательский центр, в котором проживал персонал и проводились обучающие занятия по использованию пассивной солнечной энергии, экологически безвредных технологий и органическому земледелию. Когда институт в 1990 году свернули, его имущество приобрёл частный экологический фонд, который использовал органические сады под проект по сохранению и воспроизводству семенного фонда негибридных сортов овощей, цветов и фруктов.

Приехав в Оксидентал на осмотр участка, группа обнаружила великолепный холмистый ландшафт, луга, просторные горизонты, посадки дубовых и секвойных рощ, бассейн, а на северном и южном склоне небольшого холма – два роскошнейших плодородных сада. У вершины холма были расположены 16 построек из секвойи, включая кухню/столовую, офисный комплекс, мастерскую, учебные классы, пять небольших домиков со сводчатой крышей и пассивным солнечным отоплением и ещё полдюжины гостевых домиков. Участок имел разрешение на постоянное проживание 26 человек, а на время проведения семинаров (до 60 дней в году) допускалось проживание до 50 человек.

Для организации, владевшей участком, было важно не столько продать участок подороже, сколько найти покупателя с похожими взглядами и ценностями. Формально за имущество запрашивали более миллиона с пятилетней рассрочкой платежа. Но тем, кто был готов продолжить начатую работу по сохранению семян негибридных сортов, организаторы фонда готовы были предоставить скидку в 200 тысяч.

Это было мечтой основателей молодой общины. Без сомнений, это был идеальный для них участок, а сами они, как им казалось, были бы идеальными преемниками его прежних хозяев. И несмотря на то, что на участке висела бирка "миллион долларов", в то время как ни у одного из общинников в карманах особо не шелестело, их вдохновение после этой находки только усилилось.

Таблица 6. Покупка земли и финансирование застройки общиной Круг Сеятелей

Количество участников и

Общая сумма

Сумма первого

Покупочная цена

Сумма в фонд

сумма их вкладов

собранных

взноса и условия

\$850 000

освоения и

средств

рассрочки

Сумма по первой

застройки

ипотеке при

участка

покупке в

рассрочку

План №1: 10 человек,

\$200 000

\$50 000 взнос и

Залог участка

\$150 000

каждый вносит по \$20 000

6,7%, первые пять

первой очереди в

лет выплачиваются

пользу продавца на

только проценты

сумму

\$800 000

План №2: 7 человек, вместе

\$100 000

\$50 000 взнос и

Залог участка

\$50 000

собирают \$100 000

6,7%, первые пять

первой очереди в

лет выплачиваются

пользу продавца на

только проценты

сумму

\$800 000

«План последней минуты»

\$205 000

\$150 000 взнос и

Залог участка

\$55 000

№3:

6,7%, первые пять

первой очереди в

- 7 человек вносят по \$20

лет выплачиваются

пользу продавца на
000 каждый
только проценты
сумму \$700 000
- Заем на сумму
\$40 000 под 5% в качестве
ипотеки второй очереди,
первые пять лет
выплачиваются только
проценты
- Заем на сумму \$25 000 на
тех же условиях в качестве
ипотеки третьей очереди

Распределив работу по трём главным направлениям, группа начинает встречаться по 15 часов в неделю. Первым направлением была организация жизни в будущем поселении: нужно было решить, кто чем занимается, кто где живёт, и так далее. Второе направление - связи с общественностью, и здесь нужно было принять меры в отношении потенциальной настороженности местных жителей по отношению к любым возможным покупателям бывшего имущества Фаралонесского института. Жителям округа, конечно же, захочется узнать, что за люди намереваются купить этот, в своем роде, уникальный участок и что они далее намерены с ним делать. Поэтому представителям группы предстояло встречаться с соседями и местными жителями, в личном контакте и через местные СМИ разъяснять, что община намерена продолжить работу по сохранению фонда семян, и что она также собирается запустить другие похожие проекты, - к примеру, проведение курсов и семинаров по органическому земледелию, пермакультуре, другим областям, связанным с экологией и устойчивым развитием. Третье основное направление касалось проработки юридических и финансовых сторон приобретения участка.

Стало понятно, что именно третье направление потребует больше всего времени и усилий. Поэтому Дэйв Хенсон, один из членов группы, обладавший богатым опытом в сборе средств для общественных организаций и получивший юридическое образование (хотя он и не работал юристом), оставил свою должность в экологической организации и на восемь месяцев всё свое время полностью посвятил работе над проектом общины. Группа впоследствии отблагодарила его, выделив ему лучший домик на участке. (Если бы на покупку земли потребовалось времени больше, чем восемь месяцев, группа была готова принять решение о выплате Дэйву зарплаты из объединённых средств).

Приобретая участок, первым делом нужно было узнать, действительно ли он настолько идеален, как им казалось. И поэтому Дэйв углубился в выяснение всех вопросов, обычно возникающих при проверке пригодности недвижимости: достаточно ли имеющихся на участке запасов воды и емкости септической системы для предполагаемой максимальной нагрузки; выдержит ли почва дополнительные септические системы; опасно ли расположение участка с точки зрения распространения пожаров и наводнений; как перспективное развитие местности в целом может отразиться на их собственных планах использования участка; каков объём восстановительных и ремонтных работ потребуется зданию.

Ответы на большинство из этих вопросов удовлетворили группу, но, тем не менее, было обнаружено, что почти всем крышам необходим ремонт, а большая часть канализационной системы и некоторые фундаменты нуждаются в замене. Группа подсчитала, что на ремонт, расширение домиков и постройку новых гостевых помещений им потребуется около 150 тысяч долларов. Учитывая весь объём работ, который требовала недвижимость, они решили предложить за нее 850 тысяч - ровно на 150 тысяч меньше указанной продавцами цены, которая превышала миллион долларов даже после вычета скидки в 200 тысяч продолжателям проекта по созданию банка семян.

ЕСЛИ ПОНАЧАЛУ ПРЕСЛЕДУЮТ НЕУДАЧИ...

На протяжении многих месяцев на собрания с обсуждением планов по приобретению земли для общины регулярно приходило человек двенадцать, однако когда подошло время твёрдо определиться, оставаться в общине или нет, оказалось, что только семеро членов группы готовы на покупку.

Они пытались найти ещё троих соучредителей, рассчитывая, что если десять членов группы соберут по 20 тысяч, наберётся сумма в 200 тысяч долларов. Из неё 50 тысяч уйдёт на первый взнос (остальные 800 тысяч в рассрочку), а 150 тысяч останутся в фонд развития общины на освоение и застройку. Однако требуемых троих человек, готовых вложить по 20 тысяч, они не нашли.

Тогда было решено, что семь человек соберут 100 тысяч, заплатят 50 тысяч предоплаты, попросят об оплате в рассрочку остальной суммы, а на застройку используют оставшиеся 50 тысяч - это просто означало бы, что планируемые ремонтные работы затянутся на более длительное время. Этот вариант они и предложили продавцу в мае 1994 года.

Они подробно описали, как деятельность будущего Оксидентальского Центра Экологии и Искусств

будет соотноситься с тем видением будущего участка, которое в него вложили основатели Фаралонесского института, и указали, что готовы продолжать проект по сохранению негибридных сортов семян.

Прилагавшийся бизнес-план схематично отражал их планы по сбору средств на платежи при покупке в рассрочку. Они предложили покупку на выгодных им самим условиях – с кредитной ставкой 6,7 процентов годовых (в то время как банки предлагали 8 процентов) и довольно низкие (только проценты) платежи в течение первых пяти лет - в обмен на заключение договора с продавцами о том, что группа берётся проделать полностью весь ремонт и работы по улучшению состояния зданий и инфраструктуры, тем самым увеличив ценность имущества, в течение первого года владения им. На всякий случай они подкрепили своё предложение описанием конкретных ремонтных работ для каждого здания, графиком их проведения и ещё одним бизнес-планом, отражающим пути изыскания и распределение средств на эти цели.

«Это момент, который весьма важно иметь в виду молодым общинным, - советует Дэйв. - Многие продавцы неохотно смотрят в сторону групп, предлагающих малый первоначальный платеж, но при этом обещающих, что смогут в будущем найти деньги на все последующие платежи и кредиты. Такие группы могут не рассчитать свои силы и оказаться потом настолько финансово повязанными, что будут не в состоянии выполнить обязательства перед продавцом, и последнему придётся забирать землю обратно. Если при этом за имуществом должным образом не следили, владелец может получить его назад в таком виде, что оно будет иметь меньшую стоимость, чем на момент продажи, ибо здания постепенно ветшают и разваливаются. Однако если потенциальный покупатель продемонстрирует, что он будет следить за имуществом и даже сумеет его облагородить, если он сможет документально подтвердить наличие средств на это, а также опишет способы проведения ремонтных работ, владелец не только обрадуется такому покупателю, но даже согласится снизить размер первоначального взноса, процентов или ежемесячного платежа. Если же вдруг такая группа окажется неплатежеспособной, - продолжает Дэйв, - и первоначальный владелец имущества получит его обратно, эта недвижимость будет стоить значительно больше, чем на момент продажи, сверх обычного роста рыночных цен на землю»

Фонд принял предложенные условия. Поскольку к тому моменту они были чересчур измотаны решением финансовых вопросов чтобы заниматься оформлением более сложной юридической структуры для покупки земли, участники группы создали простое товарищество, назвав его «Круг Сеятелей» (*Sowing Circle*)

Позже они узнали, что фонд получил более двух сотен других предложений о покупке участка, и в некоторых предлагались гораздо большие суммы. Тем не менее, было выбрано именно их предложение, как они сами предполагали, потому, что их видение и цели в отношении использования земли наиболее соответствовали целям самих основателей фонда, а также потому, что они предоставили наиболее чёткую финансовую модель, как они будут рассчитываться за покупку и на что пойдут собранные ими средства. Хорошая репутация Дэйва и некоторых других членов группы как активистов движения в защиту окружающей среды также сделала своё дело.

Однако в последний момент случилось несколько серьёзных неприятностей. На почве всех этих событий в группе распались две семейные пары, и в результате двое членов ушли, оставив лишь пятерых собирать деньги на все-про-все. К счастью, за несколько недель до подписания договора к ним присоединяется ещё одна пара, и членов группы снова становится семеро.

Но это ещё было не самое худшее. До подписания договора о покупке имущества оставалось несколько дней, все члены общины уже оставили свою работу и оповестили своих квартировладельцев о том, что съезжают, и в тот самый момент, когда они уже расслабились, отмечая свой удачный старт в сельском домике одного из друзей, раздался телефонный звонок.

"Сделка отменяется", - заявил директор фонда, - "если вы не уплатите первоначальный взнос в размере 150 тысяч. Мы не можем согласиться на 50 тысяч и у нас нет возможности дать вам дополнительное время, чтобы собрать деньги. Нам нужна эта сумма при подписании договора, то есть ровно через пять дней". Группа была ошарашена. Позже они узнали, что нью-йоркские адвокаты фонда пришли в ужас, обнаружив, что имущество в миллион долларов уходит за какие-то 50 тысяч живых денег, они и надавили на директора фонда, чтобы он любой ценой остановил продажу. Группа же поняла так, что продавец передумал и, чтобы избежать продажи, выдвинул заведомо невыполнимое условие.

Сидя на чемоданах, уже без работы и почти сдав ключи от квартир, друзья решили, что им ничего не остаётся делать, как попытаться найти дополнительные сто тысяч. Они распечатали большие складные проспекты с цветными фотографиями участка и описанием своих целей и условий договора. Несколько членов группы полетели домой к родителям, чтобы при помощи проспектов наглядно рассказать о своих намерениях и убедить родителей одолжить им необходимые 20 тысяч. Тем временем, Дэйв и некоторые другие участники проекта обратились к близким друзьям и родственникам чтобы занять нужную сумму. За несколько дней на руках у каждого было по 20 тысяч, и всего 140 тысяч на семерых. Кроме того, удалось договориться о двух дружеских займах с залогом второй очереди на 40 тысяч и третьей очереди – на 25 тысяч - оба под 5 процентов годовых с условием выплаты одних лишь процентов в течение первых пяти лет.

Эти 65 000 долларов займов вместе с собранными 140 тысячами взносов давали 150 000 долларов авансового платежа и 55 000 долларов на ремонт, реконструкцию и строительство зданий. Когда одна участница проекта не смогла принести обещанные 20 тысяч долларов, группа одолжила ей 5 тысяч из фонда развития. Через пять дней после звонка директора фонда основатели готовы были предоставить ему гарантированный банковский чек на 150 тысяч долларов. Имущество бывшего Фаралонесского института перешло в их руки.

В течение первых восьми месяцев после переезда в августе 1994-го шестеро друзей работали днями и ночами чтобы отремонтировать все крыши, обновить коммуникации, восстановить домики, построить две спальные юрты и новую душевую с баней. Седьмой человек незадолго до этого нашёл местную работу и во время периода ремонтных работ обеспечивал всех средствами на еду и остальные нужды. К марту 1995 года всё было готово для открытия Оксидентальского Центра Экологии и Искусств (Поначалу работа центра велась от имени некоммерческого фонда Тайдс (*Tides non-profit foundation*), а через два года группа планировала создать собственную некоммерческую корпорацию по статье 501(c)3.). Было разработано несколько учебных программ, проведена рекламная акция, и уже летом 1995 Центр провел первый семинар. Как мы увидим дальше, и трудности, и преимущества при покупке застроенного участка совсем иные, чем при освоении с нуля чистого поля. Обычно от основателей общин, подобных Кругу Сеятелей и Лост Вэлли, требуется гораздо больше ухищрений, чтобы обнаружить подходящий под их цели участок и оплатить его, по сравнению с покупающими незастроенную землю, но зато всего лишь после восьми месяцев напряжённого труда и та, и другая общины располагали удобным жильём для своих членов и могли уже приглашать гостей на первые семинары по устойчивому развитию. Конечно, спартанские условия не помешали Дансинг Рэббиту и Этхэвен тоже разрабатывать программы практического обучения и предлагать свои семинары сразу после приобретения земли, однако пройдёт ещё много времени, пока у них появятся удобства, такие как в Лост Вэлли и Круге Сеятелей.

Опыт последних двух общин также демонстрирует то, с чем сталкиваются группы, ищущие варианты с уже готовой недвижимостью. Инициативные группы обеих общин нашли землю, которая ранее использовалась почти в таких же некоммерческих целях, что и у них. Как на одном, так и на другом участке два-три года никто не жил, и в обоих случаях, особенно у Лост Вэлли, имущество требовало серьёзного ремонта. Обе группы приобрели землю, предложив цену гораздо меньшую той, которую установил продавец. Получить согласие общине Круг Сеятелей помог тот факт, что их намерения по использованию участка совпадали с желаниями бывших владельцев, а предоставленная ими документация о сборе средств на финансирование была очень подробной. Общине Лост Вэлли неоценимо помогла возможность одного из основателей предоставить два займа по сто тысяч на покупку и освоение участка.

В Главе 10 мы пошагово рассмотрим процесс поиска и нахождения подходящего участка для формирующейся общины.

ГЛАВА 10.

ВЫБОР ЗЕМЛИ: КАК НАЙТИ ИМЕННО ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО.

В предыдущей главе мы видели, что разные общины покупали разную землю – чистое поле, землю с несколькими готовыми постройками и какой-то инфраструктурой, полностью готовую недвижимость «под ключ». Каждая из описанных групп нашла для себя место, где было все то, чего она искала, за исключением разве что Этхэвен (*Earthaven*), где вторичная группа не выбрала частично застроенную землю, как предполагали первоначальные основатели. Из опыта этих и других групп мы можем узнать очень много о том, что нужно делать для того, чтобы найти именно «свою землю» - реалистичное определение критериев желанного места, процесс самого поиска, важность заблаговременного широкого исследования рынка недвижимости.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ВАШЕГО МЕСТА.

Одно из важнейших условий для получения желаемого – это заранее получить ясное, реалистичное представление о том, где и какую землю вы ищете, и о возможных препятствиях и ограничениях, которые могут возникнуть. Вот пять ключевых вопросов, на которые вам следует ответить:

1. В каком регионе или городе (для городских общин) хотела бы жить ваша группа? Почему?
2. Сколько земли вам необходимо?
3. Нужна ли вам чистая земля или земля с постройками и инфраструктурой?
4. Сколько вы предполагаете заплатить за эту землю? Сколько вы предполагаете потратить на ее освоение и строительство?
5. Сколько средств есть у вас в наличии? Как вы намереваетесь изыскивать средства на покупку земли и ее освоение?

СКОЛЬКО ЗЕМЛИ ВАМ НУЖНО?

Количество необходимой вам земли будет зависеть от целей вашей общины, от предполагаемого общего числа членов, от плотности населения, допускаемой местными нормами зонирования, а также, если

речь идет о Западе США, от количества доступной воды.

Конечно же, все может измениться, стоит вам начать поиск. Размеры участков, которые вы найдете, и цены на них, вполне вероятно, заставят вас пересмотреть ваши первоначальные планы. Так, основатели Круга Сеятелей (*Sowing Circle*) поначалу предполагали потратить не более 500 тысяч долларов, но фактически заплатили почти вдвое больше, потому что нашли полностью готовую недвижимость со всеми нужными постройками. Более крупный или, напротив, меньший размер найденного земельного участка может побудить вас пересмотреть планируемое число жителей и индивидуальных наделов. Многие домовладельческие общины, к примеру, увеличивали число планируемых индивидуальных участков на 10 и более, потому что оказывалось, что они недооценивали стоимость земли (или стоимость ее освоения и строительства). Поэтому им пришлось, чтобы сохранить цены на участки на доступном уровне, распределять свои расходы на большее число семей.

РАСПОЛОЖЕНИЕ, РАСПОЛОЖЕНИЕ, РАСПОЛОЖЕНИЕ!

Расположение вашей земли – это во многих отношениях ключевой фактор, от которого зависит очень многое. К примеру, допускают ли нормы местного зонирования планируемые вами виды деятельности (животноводство, коммерческое сельское хозяйство, легкое производство, массовые мероприятия) или планируемую плотность населения (индивидуальные участки, односемейные дома, многосемейные дома)? Если нет, то во что вам обойдется получение соответствующих разрешений? Если вы не собираетесь переносить на территорию поселения ваш уже действующий бизнес или работать дистанционно, то насколько легко вам будет найти заработок в данной местности? Каков в этом районе уровень цен и заработной платы? Сколько времени может занимать поездка до места работы и каковы будут транспортные расходы? Соответствует такой режим работы ценностям вашей общины?

Оцените вашу потребность в близости городов и социальной инфраструктуры. Далеко ли до ближайшего аэропорта или до больницы? Если у вас есть общепоселенческое или частное предприятие, то каков местный рынок для сбыта ваших товаров и услуг? Каковы возможности транспортировки грузов, где расположена и как работает почта? Если кто-то из вас намеревается работать удаленно, то как обстоят дела с местными телефонными линиями и возможностями беспроводной связи? Как насчет доступа на сельскохозяйственные рынки и ярмарки, CSA фермы⁷³, продовольственные кооперативы или магазины диетических товаров? Насколько далеко находится школа, высшие учебные заведения, возможности дополнительного образования? Каковы возможности культурного отдыха, есть ли поблизости театры, библиотеки, музыкальные учреждения?

ЧИСТАЯ ЗЕМЛЯ: НИЖЕ НАЧАЛЬНАЯ ЦЕНА, ГОДЫ ТРУДА.

Дансинг Рэббит и Этхэвен купили практически чистую землю, хотя и там, и тут была подъездная дорога и одна-две нежилых хозпостройки. Оба поселения получили один и тот же набор преимуществ и недостатков.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЧИСТОЙ ЗЕМЛИ:

- Насколько это позволяют нормы местного зонирования и строительные нормы, имея чистую землю, вы можете распланировать вашу территорию с учетом ваших ценностей или в соответствии с принципами экологической устойчивости. К примеру, как Дансинг Рэббит и Этхэвен, вы можете сгруппировать ваши постройки так, чтобы создать уют и стимулировать общение между жителями; использовать пермакультурный дизайн для того, чтобы усилить полезный эффект от естественных ниш и убежищ, энергии, воды, плодородной почвы; построить энергоэффективные дома с пассивным солнечным обогревом. Когда вы начинаете на чистом участке, вам не придется иметь дело с последствиями неумелого дизайна или некачественного строительства.

- Формируя свое пространство, вы вложите в вашу землю свои индивидуальные чувства и энергии, сможете выразить ваш эстетический вкус – вместо того, чтобы жить в уже сложившейся атмосфере, которая может оказаться для вас в чем-то чуждой.

⁷³ CSA (читается: «Си-Эс-Эй») – аббревиатура от *Community Supported Agriculture* – букв. «Сельское хозяйство, поддерживаемое общиной». Представляет собой систему, объединяющую фермеров и потребителей посредством покупки потребителем доли в активах фермы, которая дает ему право на соответствующую долю в урожае. Потребители вносят оговоренные взносы каждый год перед началом посевных работ, покрывая издержки предстоящего сезона, а потом, по мере созревания культур, получают

свою долю урожая. Большинство SCA-ферм обеспечивают в течение летнее-осеннего сезона еженедельную доставку собранных плодов потребителям. В некоторых потребители лично участвуют в сборе урожая. (См. http://www.yourguidetogreen.com/learn/articles/community_supported_agriculture). – прим. перев.

•
Вы платите меньше при покупке. Если ваша группа на начальный момент имеет не слишком много средств, но не ограничена во времени с тем, чтобы создавать необходимую инфраструктуру по мере того, как вы сможете себе это позволить, покупка чистой земли была бы идеальным вариантом. И хотя для того, чтобы превратить купленный участок в место, где вы все сможете жить, вам потребуется потратить гораздо больше, чем вы заплатите за саму землю, но зато уже сейчас вы можете начать действовать (и уже сейчас есть что показывать потенциальным новым членам).

НЕДОСТАТКИ ЧИСТОЙ ЗЕМЛИ:

•
Процесс освоения и строительства инфраструктуры – дороги, электрические линии или автономные источники энергии, колодцы или водопровод, канализация и система отвода сточных вод, строительство домов и общественных зданий – все это потребует гораздо больших расходов (в два раза? в три раза?), чем если бы вы купили освоенный участок со всеми теми же самыми вещами в готовом виде, потому что изготовление нового всегда стоит дороже, чем то, что было построено даже всего лишь несколько лет назад.

•
Освоение земли и строительство, как правило, означает полную занятость на месяцы и годы для многих людей, будь то нанятые профессиональные строители или члены общины. Если вы планируете делать основную работу самостоятельно, то может ли часть людей в вашей группе позволить себе взять отпуска или уволиться с работы на шесть месяцев, на год? Есть ли в вашем фонде развития средства для оплаты труда ваших людей?

•
Освоение чистого поля может занять намного дольше времени (в три раза?), чем вы первоначально планировали. Не исключено, что целый год или даже несколько лет вам придется ждать возможности элементарно поселиться на вашей земле. Если в вашей общине планируется образовательный центр или другая общественно-полезная деятельность, вам может потребоваться несколько лет для того, чтобы действительно суметь взяться за это дело.

Так, основатели Этхэвен купили землю в декабре 1994 года. К концу следующего года они расчистили от леса небольшую площадку и поставили навес для проведения встреч, собраний и семинаров, а также три небольшие хижины для волонтеров – все это без электричества и водопровода. К концу второго года (1996) они расчистили еще некоторую территорию, сделали вторую дорогу, построили общую столовую с электроснабжением от солнечных батарей и водопроводом, сделали компостный туалет и еще несколько домиков для волонтеров. К концу третьего года (1997) они сделали еще несколько дорог, построили новые домики, увеличили мощности своей автономной электросети, однако к этому времени всего лишь несколько членов общины и волонтеров жили на земле постоянно. В пятый год (1999) было сделано еще несколько дорог и в основном построен Общий Дом, который начал работать, но фактически достраивался еще после этого. Еще несколько членов общины переселились на землю, живя в маленьких домиках и разного рода временках. К концу 2002 года, по истечении восьми лет после покупки земли, только один настоящий дом для постоянного проживания был полностью готов, и еще несколько находились на разных стадиях строительства. И пройдет еще не один год, прежде чем основатели Этхэвен будут жить в том процветающем экоселении на 150 взрослых жителей, о котором они мечтали в начале 1990-х.

•
Этап освоения земли и активного строительства может быть тяжелым и изнурительным и может привести к выгоранию энтузиазма, конфликтам, ссорам и даже уходу части участников. Посмотрите на то, сколько семей распадается в процессе строительства нового дома, и умножьте это в разы!

ЗЕМЛЯ С ИНФРАСТРУКТУРОЙ: ЭЛЕКТРИЧЕСТВО, ТУАЛЕТЫ, БАНЯ.

Поселения Щедрый Рассвет (*Abundant Down*) в Вирджинии и Зендик Артс (*Zendik Arts*) в Северной Каролине, Нью Вью Кохаузинг (*New View Cohousing*, букв. «Новый Образ») в Массачусетсе и Хайер Граунд Кохаузинг (*Higher Ground Cohousing*, букв. «Вышняя Земля») в Орегоне - приобрели для создания своих общин старые фермы. Иден Ранч (*Eden Ranch*) в Колорадо купили бывшее «лётное ранчо» со взлетной полосой (переоборудовав самолетный ангар в Общий Дом). Община, которую я называю «Страна Мечты» (*Pueblo Encantada*) (см. Главу 18), выкупила часть бывшей барской усадьбы с помещениями для прислуги.

Многие городские живые жилищные сообщества поступали подобным же образом. Дойл Стрит (*Doyle Street*) в Калифорнии, близ Сан-Франциско, купили товарный склад. Монтерей Кохаузинг (*Monterey Cohousing*) в Миннеаполисе – здание Георгианского клуба⁷⁴; Олд Окленд Кохаузинг (*Old OakLand Cohousing*) – старинное здание рынка; Саутсайд Парк (*Southside Park*) в Сакраменто и Тэмескал (*Temescal*) в Окленде купили старинные дома викторианского стиля; Тэрра Фирма (*Terra Firma*, букв. «Твердая Земля» или «Твердая Почва») в Оттаве – ряд из шести домов XIX века; Триллиум Холлоу (*Trillium Hollow*) в Портланде – современное административное здание, построенное в 1980-х. Наверно, способов купить и переоборудовать под нужды общины уже готовые постройки, существует столько же, сколько существует построек.

Основатели Щедрого Рассвета поначалу предполагали купить чистую землю, но впоследствии, уже испытав на практике все прелести процесса строительства поселения, они ужасались мысли о том, что было бы, если бы они действительно выбрали этот вариант. «Как мы могли думать, что хотим начинать на земле *совсем без построек?* – вспоминает Вельма Канн. - Без душа и теплого туалета? Чем мы тогда думали?»

Я в свое время участвовала в двух небольших поселенческих проектах на территории около 10 акров (4 Га) каждый; первый в чистом поле, второй – с уже существующим домом и некоторыми удобствами. В первом случае мы заплатили 10000 долларов за то, чтобы проложить водопровод от местного садового кооператива и еще тысячи за то, чтобы подвести электричество и обсыпать дорогу. Мы потратили первые семь месяцев на беготню по инспекторам и получение разрешений, на прокладку дороги и обустройство минимального быта в нашем перевезенном на поле старом вагончике, где потом четверо из нас теснились три года (я спала на улице, в палатке), пока мы очень медленно строили наш дом. Во втором случае мы сразу вселились и начали жить, и за 18 месяцев успели выкопать второй колодец, установить солнечные батареи, расширить огород, а также построить два сарая и еще один четырехкомнатный коттедж.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЗЕМЛИ С ИНФРАСТРУКТУРОЙ:

•

При наличии уже готовых строений, воды и электричества вы получаете на своей земле «стартовый лагерь». Один или несколько человек или семей могут уже сразу жить здесь постоянно и присматривать за территорией и хозяйством. Людям есть, где спать и обедать, пока они не построили собственные дома. Имеющийся на земле дом (гараж, ангар, конюшня) может быть приспособлен к роли общего дома с общей кухней, баней, гостиной, местом для стирки и сушки белья.

•

Вы, наверняка, сэкономите деньги в долгосрочном плане, поскольку готовые постройки и инфраструктура обойдутся вам дешевле, чем если бы вы начали создавать все это с нуля.

•

Поскольку вам все равно придется строиться и планировать имеющееся свободное пространство, вы имеете многие из преимуществ чистой земли: возможность проектировать и обустроить место в соответствии с вашими представлениями, ценностями, идеалами и художественным вкусом.

НЕДОСТАТКИ ЗЕМЛИ С ИНФРАСТРУКТУРОЙ:

•

Вам понадобится собрать больше денег изначально.

•

Поскольку вам придется заниматься дополнительным строительством и реконструкцией, вы получаете многие из недостатков чистой земли – большие расходы, больше затрат труда и времени, риск нервного перенапряжения.

ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ «ПОД КЛЮЧ»: ВЪЕЗЖАЙ И ЖИВИ (С ОПУСТЕВШИМ КОШЕЛЬКОМ).

Предположим, что вы решили найти уже полностью обустроенное местечко, где уже имеется вся 74 Георгианцы (*Georgian poets*) – литературное течение, сложившееся во время 1-й мировой войны по инициативе Р.Брука (*Rupert Brooke*) и Дж.Дринкуотера (*John Drinkwater*) и просуществовавшее до 30-х.

Целью

группы было расширение круга читателей поэзии. Многие произведения её членов были посвящены описанию ужасов войны. В группу входили Дж.Мейсфилд (*John Masefield*), Р.Грейвс (*Robert Graves*), А.Э.Хаусман (*A.E.Housman*), Харолд Монро (*Harold Monro*), Э.Марш (*Edward Marsh*), У.Де ла Мэр (*Walter De la*

Mare). Название по имени правившего в Англии с 1910 по 1936 короля Георга V (*George V*). – прим. перев.

(по

материалам словаря *Americana*).

или почти вся инфраструктура, которая нужна вам для жизни вашей общины.

В этом случае вам стоит поискать старые лагеря Христианской Молодежной Ассоциации (YMCA), скаутские лагеря, конференц-центры, школы, церковные и монастырские комплексы и лагеря. «Во многих случаях, изучая подобные объекты, вы можете найти именно то, что вам нужно, и на весьма выгодных условиях, - говорит Дэйв Хенсон, основатель Круга Сеятелей. – Особенно, если место обесценилось для владельца из-за того, что постройки сильно износились или стали тесноваты, или из-за того, что земельный участок в целом слишком мал, имеет неудобную форму или лишен красивого вида».

Многие общины купили и реконструировали объекты подобного рода. Как мы уже знаем, Круг Сеятелей/ОАЕС купили и переоборудовали бывший образовательный центр-интернат, а Лост Вэлли досталось место, которое до них уже было большим общинным поселением. Шеноа Ритрит в округе Мендосино, штат Калифорния, приобрели бывший детский лагерь. Хэнк Обермейер купил для Марипоза Гроув восемь квартир в трех готовых зданиях.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПОКУПКИ ГОТОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ПОД КЛЮЧ»:

•

В долгосрочном плане это обойдется вам дешевле, чем если бы вы строили все то же самое заново.

•

После необходимого ремонта и переоборудования вы можете сразу же вселяться и разворачивать вашу деятельность в полном масштабе. Если вы планируете вести образовательную или другую общественно-полезную деятельность, вы можете приступить к делу практически сразу.

НЕДОСТАТКИ ПОКУПКИ ГОТОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ПОД КЛЮЧ»:

•

Поскольку стоимость готовой недвижимости, как правило, высока, то вам, вероятно, придется несколько лет жить в крупных долгах, что может сильно ограничивать вашу свободу в выборе деятельности.

•

В некоторых случаях стоимость реконструкции или перепланировки старых зданий может оказаться настолько несоразмерной, что дешевле оказывается построить новые с нуля (если, конечно, вы не покупаете эти старые здания за цену в разы ниже рыночной, как Лост Вэлли).

•

Вы можете купить место, планировка которого неудобна для общинной жизни и активного взаимодействия. К примеру, постройки могут быть слишком разбросаны по местности, или неудачно ориентированы относительно друг друга, или не давать необходимого пространства для каких-либо общих мероприятий или сооружений. Недвижимость может быть неудачно спроектирована с точки зрения экологической устойчивости: к примеру, самые ровные и удобные для земледелия участки могут быть заняты постройками или автомобильной парковкой; огород размещен слишком далеко от дома; дома находятся на вершине холма вместо того, чтобы быть расположенными на середине склона (в самой теплой и защищенной от ветра зоне).

•

На вашей земле могут оказаться в принципе плохо построенные здания - потребляющие немерянное количество энергии, недоступные для солнечного света (скажем, построенные на северном склоне), плохо утепленные, в которых зимой будет холодно, а летом – слишком жарко. Лост Вэлли, к примеру, досталась совершенно нелепо спланированная канализация, которая лопалась после каждого крупного дождя, а также несколько домиков в лесу без утепления и с плоскими крышами, которые, хотя и смотрелись прелестно внешне, отсыревали насквозь и покрывались плесенью каждый влажный сезон.

•

В помещениях, где до вас какое-то время никто не жил, вы можете обнаружить гнезда термитов, засилье грызунов, лопнувшие от морозов трубы, протекающие крыши или поврежденную от избытка влаги внутреннюю отделку.

•

Вам, возможно, придется жить в помещениях, наполненных чуждой энергетической атмосферой или не гармонирующих с вашим эстетическим вкусом.

•

Вы можете по уши погрузиться в долги, стараясь распределить слишком большие платежи по кредитам на слишком небольшое количество участников, вплоть до того, что все ваши заработки будут уходить на уплату процентов без шансов на уплату основного долга. Это может привести вас к такому отчаянию, что вы начнете зазывать новых членов не среди тех, кто разделяет ваш образ и ценности, а среди тех, кто, на ваш взгляд, сможет облегчить финансовое бремя, под которым вы себя погребли.

ЧИСТАЯ ЗЕМЛЯ И «ЗЕМЛЯ С БУМАГАМИ».

Почему некоторые земельные участки стоят в три или даже четыре раза дороже, чем другие аналогичные участки того же размера? Цена чистой земли зависит не только от ее размера, но и от ее юридического статуса, т.е. вида разрешенного ее использования.

Во-первых, если участок входит в зону города или округа, отведенную, в соответствии с генеральным планом, под интенсивную застройку, он будет стоить гораздо больше, чем участок в зоне с ограниченным освоением⁷⁵.

Во-вторых, если собственник земли уже получил необходимые разрешения и согласования на определенный вид размежевания и застройки – с выделением мест для дорог и улиц, коммуникаций и другой инфраструктуры, и составлением соответствующего плана, - то, хотя земля внешне выглядит точно так же, теперь это «участок с бумагами», который стоит значительно дороже для потенциальных застройщиков в силу того, что дорогой и отнимающий немало времени процесс документального оформления завершен.

Если ваша группа нашла привлекательный для вас участок, на который уже сделаны бумаги, однако вы не собираетесь использовать его в соответствии с утвержденным планом застройки, откажитесь от этого варианта и продолжайте поиск. Нет никакого смысла платить вдвое или втрое дороже за разрешения, которые никоим образом не способствуют вашему будущему процессу освоения земли.

ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ: КАК ЭТО ДЕЛАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ.

Как вы уже, наверно, поняли, независимо от того, какого рода недвижимость вы ищете, процесс ее поиска, как и сбор средств на ее покупку, может стать для кого-то из вас занятием на полное рабочее время. Было бы вполне неплохо выбрать одного или двоих человек из вашей группы для того, чтобы они могли на какое-то время полностью посвятить себя этому вопросу, поскольку не исключено, что, параллельно с вами, за теми же самыми объектами недвижимости могут охотиться и коммерческие застройщики, которые заняты этим весь рабочий день. Земля, пригодная для создания альтернативного поселения, может оказаться, с их точки зрения, ничуть не менее желанной для коммерческой коттеджной застройки. Поэтому, если вы можете себе это позволить, поступите так, как поступили Дансинг Рэббит, Этхэвен и Круг Сеятелей/ОАЕС, и сделайте поиск земли для одного или нескольких членов вашей группы на какое-то время основной (и оплачиваемой) работой.

Коммерческие застройщики и профессиональные риэлторы используют следующие средства и стратегии для того, чтобы получить за свои деньги самое ценное (и вам нет никакого резона отказываться от применения их опыта):

- **Определить сумму, которую ваша группа сможет вложить (включая возможность займа).**

Независимо от того, будете ли вы покупать землю в рассрочку, брать частные займы или ипотечный кредит в банке или ином кредитном учреждении, знание собственной заемной способности заранее позволит вам определить ценовой диапазон, а также необходимость привлечения дополнительных людей в вашу группу для усиления вашей финансовой мощи.

- **Изучить примерный ассортимент и разброс цен в избранной вами местности** – так, что вы сможете различать, является ли цена за конкретный объект завышенной или заниженной относительно среднерыночной – независимо от того, планируете ли вы работать вместе с риэлтором или самостоятельно.

- **С этими знаниями начинать собственно поиск** и исследовать все объекты, соответствующие вашим критериям, вне зависимости от того, продаются ли они в настоящий момент или нет.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВАШЕЙ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ.

⁷⁵ Американские нормы зонирования (*Zoning regulations*) примерно соответствуют российскому разграничению земель на категории и виды разрешенного использования. Подобно тому, как, по

российскому законодательству, не разрешается застройка сельскохозяйственных земель, точно так же и, по законодательству США ограничена застройка земель, входящих в зону с ограниченным освоением (*restrictive development*). – прим. перев.

Опытные риэлторы рекомендуют заблаговременно, перед началом поиска земли, получить информацию в вашем местном банке или ином кредитном учреждении о максимальной сумме, на которую вы можете получить кредит (даже если вы не собираетесь этого делать).

Для этого каждый член вашей группы должен будет предоставить сведения о:

- 1) общем ежемесячном доходе;
- 2) общих активах и сбережениях;
- 3) общей сумме своих долгов;
- 4) общей сумме ежемесячных платежей по этим долгам.

Имея на руках эти сведения, вы можете посетить несколько кредитных учреждений и навести справки о возможности получения кредита. Спросите о различных видах займов, о процентных ставках, а также о том, готовы ли они кредитовать такую группу, как вы (ибо разные банки выдают разные виды кредитов и на разных условиях). Обозначьте себя как «группу граждан» или «группу семей» - но не как «общину» или «экопоселение». Нет никакой необходимости вызывать в головах, вероятно, консервативных банкиров ассоциации с «хиппи» и «коммунистами».

Вот также два приблизительных метода для самостоятельного определения вашей потенциальной заемной способности.

Сложите вместе сумму общего годового дохода всех участников вашей группы, которые готовы подписаться под договором займа. Затем умножьте эту цифру на два. То, что у вас получилось – это приблизительный объем того кредита, который вы можете получить в банке. Один процент от этой суммы будет примерно равен вашему ежемесячному платежу по ипотеке. К примеру, если вас в группе шестеро человек, и ваш суммарный годовой доход составляет 250000 долларов. Используя приведенную формулу, вы можете вычислить, что размер кредита, на который вы можете рассчитывать, составляет около 500000 долларов. Ваш ежемесячный платеж по этому кредиту будет около 5000, или 833 доллара в месяц с человека.

Предположим, вы нашли понравившийся вам участок земли за 460000 долларов. Зная заранее вашу общую заемную способность и имея на руках хотя бы 45 тысяч, вы можете предложить продавцу цену 445000 с первоначальным платежом 10 процентов (44500), затем получить ипотеку на 400000 долларов и еще взять заем на 100 тысяч на освоение земли, строительство и реконструкцию.

Второй метод расчета основан на цифрах ежемесячного дохода. Сложите вместе суммы вашего ежемесячного дохода. 29 процентов от этой суммы – это верхний предел вашего ежемесячного платежа за землю (включая проценты и основную сумму кредита, налог на недвижимость и страховку). Теперь сложите вместе уже имеющиеся у вас на настоящий момент ежемесячные выплаты по долгам. Большинство коммерческих кредитных учреждений исходят из того, что при получении ипотечного кредита ваши ежемесячные платежи по другим уже имеющимся долгам не должны превышать 10 процентов вашего месячного дохода – с тем, чтобы у вас была возможность погашать и другие долги. Если ваши платежи по имеющимся долгам превышают 10 процентов вашего ежемесячного дохода, то сумма возможного нового кредита будет уменьшена – с тем, чтобы ежемесячные платежи по нему уменьшились на сумму, на которую ваши нынешние долговые платежи превышают 10% вашего дохода.

К примеру, если совокупный ежемесячный доход вашей группы составляет 20 тысяч долларов, верхний предел ежемесячного платежа за землю составляет 5800 долларов в месяц (29%). Если сумма платежей членов группы по другим долгам составляет, скажем, 2500 долларов, то верхний предел допустимого ежемесячного платежа за землю сокращается до \$5300 (10% от \$20000 = \$2000. Уже имеющийся платеж превышает 10% на \$500, следовательно, ваш предельный платеж будет равен \$5800-\$500=\$5300).

Также перед началом поиска неплохо было бы выяснить кредитный рейтинг (кредитную историю) каждого члена вашей группы, готового участвовать в получении займа или иным образом участвовать в ежемесячных платежах за землю. Вы можете сделать это, собрав справки о кредитоспособности всех участников и сообщая, всей группой изучив их. Если кто-то из вас имеет плохую кредитную историю (непогашенные обязательства), вы можете попросить этого человека привести свои дела в порядок перед тем, как вы начнете искать финансирование для оплаты покупки земли.

МЕТОД А: РАБОТА С РИЭЛТОРОМ.

Когда встает вопрос о поиске земли для вашей будущей общины, перед вами встают, по крайней мере, три возможных пути. Вы можете работать с одним или несколькими риэлторами; вы можете работать самостоятельно; вы можете работать самостоятельно, прибегая к помощи риэлтора время от времени. Давайте посмотрим, как работают агентства недвижимости.

Риэлторские агентства заключают контракты с владельцами недвижимости, желающими ее продать, на срок от трех до двенадцати месяцев, в соответствии с которым они обязуются найти для него

подходящего покупателя. <...> Риэлтор вешает на объект недвижимости знак «Продается», дает соответствующие объявления в газеты и местные списки и каталоги продающейся недвижимости. Он размещает описание объекта в местном списке Мультилистинговой службы⁷⁶ и возит потенциальных покупателей для его осмотра. Если недвижимость продается в течение срока действия контракта, риэлтор получает определенную сумму в качестве комиссии, обычно от четырех до десяти процентов от окончательной продажной цены. Комиссия уплачивается риэлтору, независимо от того, действительно ли он продал землю, или же продавец сам напрямую продал ее случайно подвернувшемуся покупателю вроде вашей группы. Таким образом, если вы напрямую связываетесь с продавцом, собственность которого в данный момент является объектом риэлторского контракта (или, как это обычно оговаривается, была его объектом в течение предыдущих шести месяцев или года), то агентское вознаграждение все равно будет подлежать уплате, и это нужно учитывать, когда вы договариваетесь с продавцом о цене. Впрочем, разумеется, вы можете поторгаться по поводу цены и комиссионного вознаграждения не только с продавцом, но и с агентом.

Предположим, ваша группа решила работать с одним или несколькими риэлторами, потому что они знают рынок и потенциально подходящие вам объекты недвижимости намного лучше, чем вы, и у вас нет достаточно времени или энергии для того, чтобы посвятить его изучению местного земельного рынка так, как это будет описано ниже. В этом случае самое первое, что вам следует учесть – это то, что, поскольку риэлторские агентства заключают договор именно с продавцами и в их интересах, то, в силу условий этого договора, они обязаны получить за землю максимально высокую цену и наиболее выгодные условия для продавца, а не самую дешевую цену и наиболее выгодные условия для покупателя.

Впрочем, есть вариант заключить с одним или несколькими агентствами «покупательский» контракт на те же три месяца или дольше. Это означает, что теперь риэлтор будет работать на вас, а не на продавца, и будет стараться найти землю за самую низкую цену и на самых выгодных для вас условиях либо за твердую сумму вознаграждения, либо за процент от продажной цены или разницы в цене – как вы договоритесь. Внимательно прочитайте договор на предмет наличия условия об агентском вознаграждении в случае, если вы найдете и купите землю самостоятельно после истечения срока его действия. Если такое условие имеется, вы можете его оспорить. Имейте в виду, что обо всех условиях и размерах вознаграждения в любом агентском договоре вы можете торговаться. Опытные покупатели недвижимости (и многие основатели общин) очень рекомендуют перед подписанием контракта дать его на проверку юристу, специализирующемуся на сделках с недвижимостью, даже если за это придется сколько-то заплатить. Если одни риэлторские агентства могут согласиться работать на вас на условиях «покупательского» контракта без каких-либо доказательств вашей платежеспособности, то другие не станут заключать с вами договор, до тех пор, пока не получат документы, подтверждающие вашу кредитоспособность (например, справку из местного кредитного учреждения). Агент также может пожелать ознакомиться со справками о вашем имуществе и доходах и изучить кредитную историю каждого из вас перед тем, как даст вам свое согласие.

Конкретные виды услуг, которые вы будете получать от вашего агента, как и размеры комиссионного вознаграждения, зависят от того, как вы договоритесь. Вы можете обговорить полный комплект услуг, в соответствии с которым агент будет непосредственно возить вас на осмотр каждого объекта, или же договориться о более простой форме обслуживания, в соответствии с которой агент будет предоставлять вам распечатки из базы данных Мультилистинговой службы с описанием подходящих объектов и карту, а дальше уже вы будете действовать сами.

Необходимо выбирать подходящее риэлторское агентство, специализирующееся именно на том типе недвижимости, который вы ищете. Если вас интересует земля в сельской местности, начните с агентств, специализирующихся на продаже ферм и ранчо; если вас интересует территория города или

⁷⁶ Мультилистинговая служба (*Multiple Listing Service (MLS)*; в России зачастую используется сокращение ЕМЛС, что расшифровывается как единая мультилистинговая система) - это компьютеризированный список всех домов, выставленных на продажу в каком-либо районе. Обычно риэлтор платит определенную сумму денег, и ваш дом вносится в списки MLS. Хотелось бы отметить, что единая мультилистинговая система – это основное место поиска покупателями и агентами жилья по определенным параметрам. MLS стала своеобразным стандартом в сфере недвижимости и не один уважающий себя риэлтор не станет заниматься куплей и продажей, не прибегая к помощи этой системы. Единственные брокеры жилья, которые не прибегают к помощи этой системы – это люди, занимающиеся домами знаменитостей, известных политиков и других важных персон. (<http://www.good-dom.com/index.php?id=74>) – прим. перев.

пригород, обращайтесь к тем, кто специализируется на коммерческой, многосемейной и коттеджной застройке.

Вы можете поступить так, как Круг Сеятелей (*Sowing Circle*), и написать формальное письмо всем агентствам, входящим в местное отделение Ассоциации риэлторов⁷⁷ или Мультилистинговой службы, а

также прочим агентствам недвижимости, обозначенным в местном телефонном справочнике. Дэйв Хенсон из Круга Сеятелей рекомендует добавлять крупными буквами в конце письма следующую надпись: «Пожалуйста, просим не связываться с нами, если у вас нет объекта недвижимости, точно соответствующего представленному описанию». Инициативная группа Круга Сеятелей не сделала этой оговорки, и в итоге получила большое количество звонков о продаже трехкомнатных коттеджей в пригороде. Дэйв также рекомендует представляться в письме как «группа семей» или «группа граждан», а не как «экологическое поселение» или «община». «Нет смысла отпугивать людей, возбуждая в них возможные предубеждения и негативные ассоциации, связанные с этими словами». (См. «Письмо Круга Сеятелей в агентства недвижимости» в главе 9).

Но независимо от того, будете ли вы искать вашего агента при помощи писем или путем нанесения личных визитов в риэлторские агентства, когда вы найдете такого, который вам понравится, который, на ваш взгляд, резонирует с вашими ценностями, и с которым вам захочется вместе работать, расскажите ему подробнее о том, чего вы хотите и почему вы хотите именно этого, чтобы он действительно смог по настоящему помочь вам.

МЕТОД В: САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.

Боб Уоцке, агент по продаже недвижимости и застройщик в Милуоки, много лет участвовавший в разных альтернативных поселениях, рекомендует основателям общин самостоятельно разобраться в рынке недвижимости. Впрочем, я думаю, что следование его советам, приведенным ниже, окажет вам хорошую услугу и в том случае, если вы работаете с риэлтором. Боб рекомендует всесторонне и максимально полно изучать имеющиеся предложения и цены на недвижимость в интересующем вас районе с тем, чтобы вы могли легко распознать максимально подходящий и выгодный для вас вариант, когда его встретите. Для этого он предлагает обращаться к следующим источникам:

1. Отчеты о последних продажах, имевших место в вашем районе. Эти отчеты составляются риэлторскими компаниями и могут служить наглядным материалом для сравнения запрашиваемой цены за конкретный объект недвижимости с текущими ценами на рынке, которые можно увидеть, просматривая характеристики объектов и цены последних совершенных продаж.

2. Сравнительные книги продаж. Эти книги, составляемые Мультилистинговой службой, распределяют всю недвижимость на несколько сравнительных категорий, описывая характеристики объектов и их цены. (Поскольку отчеты о последних продажах и сравнительные книги продаж составляются риэлторскими компаниями, вам, вероятно, потребуется заплатить за них, если вы не работаете с агентом соответствующей компании, который может их вам предоставить).

3. Список объектов недвижимости, проданных за последний период. Эту информацию можно получить в вашем окружном отделении Регистрационной Службы (*County Registrar of Deeds*).

4. Базы данных о последних проданных объектах недвижимости и их ценах, а также текущих объектах на рынке и запрашиваемых за них ценах. Эти базы данных ведутся для собственных нужд местными организациями, занимающимися оценкой недвижимости. За определенную плату вы также сможете получить к ним доступ.

5. Сравнительное исследование продаж. Это подробная справка, содержащая данные о продажных ценах на объекты недвижимости, соответствующие представленному вами описанию, которые были проданы в очерченной вами местности за последнее время (как правило, 6 месяцев). Такую справку специально по запросу вашей группы может сделать за определенную плату профессиональный оценщик 77 В США слово «риэлтор» (*realtor*) не эквивалентно слову «агент по продаже недвижимости», как в России, а является зарегистрированным товарным знаком и обозначает только тех агентов, которые являются членами Национальной Ассоциации Риэлторов (*National Association of Realtors*), которая объединяет специалистов по работе с недвижимостью и, одновременно, следит за профессионализмом, порядочностью, законопослушностью и этикой своих членов. Если специалист, ведущий свою деятельность на рынке недвижимости, не выполняет правила организации, то он исключается из ее рядов. Для вступления в Ассоциацию требуется пройти специальные курсы и сдать квалификационный экзамен. Ассоциация имеет свои местные отделения (*Boards of Realtors*). Двадцатипятилетняя деятельность Национальной Ассоциации Риэлторов в США и придала понятию "риэлтор" (*realtor*) оттенок компетентности и авторитетности по сравнению с обычным "агентом по недвижимости". (см., например, http://www.realcoming.com/2009/05/blog-post_22.html) – прим. перев.

недвижимости или оценочное агентство. (Оценщики – это эксперты, занимающиеся определением текущей рыночной стоимости объектов недвижимости путем сравнения ее характеристик с другими подобными объектами, проданными в той же местности за последнее время). Сравнительное исследование продаж будет, вероятно, стоить дороже, чем обычная оценка конкретного объекта недвижимости, но, если вы сможете себе это позволить, этот документ даст вам хорошее представление о текущих рыночных ценах на землю в интересующем вас районе.

В большинстве округов и муниципалитетов имеется карта зонирования территории, которая

показывает, какая земля отнесена к какой категории (т.е. какая земля отведена для какого вида освоения), а также может ли эта категория быть изменена, и как это делается. В администрации вы можете также попросить карты налогообложения (налоговые карты), которые показывают границы каждого земельного участка в городе или сельском округе. По налоговым идентификационным номерам участков вы также можете выйти на собственников земли, получить их имена и контактную информацию.

Составляйте свою «маркетинговую базу данных». Изучая налоговые карты и документы и карты зонирования для разных территорий, а также совершая поездки по округе для осмотра местности, вы определите наиболее перспективные направления в рамках вашего выбранного ареала. Вы также получите представление о средней стоимости земли, а также о том, какие факторы на этих территориях в наибольшей степени влияют на цену недвижимости – к примеру, размеры участка, его расположение, категория зонирования, живописность, доступ к воде, тип почвы, деревья, близость к основным дорогам. Вы примечаете наиболее подходящие для ваших целей участки земли, выясните, к какой категории они относятся и кому принадлежат.

Продолжая добавлять все новую информацию к вашему сравнительному исследованию, - как говорит Боб, - вы постепенно придете к тому, что будете знать о том, что происходит на местном рынке недвижимости, лучше, чем профессионалы. У вас также появляется хороший опорный фактический материал для подкрепления ваших аргументов в переговорах с заимодавцами, оценщиками земли и продавцами, когда вы решите сделать соответствующие предложения.

«Хорошо информированный человек, способный навскидку определить, оценен ли тот или иной конкретный участок земли слишком высоко, слишком низко или в аккурат по рыночной цене, может сэкономить вашей группе тысячи и даже десятки тысяч долларов, так что вы получите желаемое по самой низкой цене в имеющемся диапазоне. – говорит Боб. – Не говоря уже о том, что вы можете сэкономить еще больше, если информированы достаточно для того, чтобы эффективно поторговаться и выговорить себе рассрочку оплаты на выгодных для вас условиях».

РАБОТА С ЮРИСТОМ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИМСЯ НА СДЕЛКАХ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

«Хорошие юристы, специализирующиеся на сделках с недвижимостью (*real estate lawyers*), могут оказаться неоценимо полезными, – говорит опытный брокер Боб Уоцке. – Используйте их!» Такой юрист может подготовить или проверить ваше предложение о покупке и все последующие документы перед передачей их продавцу; он может дать хороший совет о том, как торговаться, подготовить договор займа, заказать в титульной компании (*title company, escrow company*) проверку доброкачественности прав продавца⁷⁸, а также дать вам хорошие советы при составлении окончательного договора купли-продажи. Заплатите вашему юристу 30-50 процентов вперед, и он сделает все это еще лучше и быстрее, – советует Боб. – Однако если уж вы заплатили, используйте его по максимуму и не стесняйтесь задавать вопросы. Как говорится, чем громче колеса скрипят, тем скорее их смажут»⁷⁹.

⁷⁸ Поскольку в США очень широко практикуется множественный залог недвижимости в обеспечение долговых обязательств (т.е. один объект недвижимости может быть обременен десятками, если не сотнями долговых обязательств) и, кроме того, обычной является практика, когда публичные долги (по налогам, обязательным страховым платежам и т.п.) также в случае неуплаты «вешаются» на недвижимое имущество должника, то любая покупка недвижимости требует тщательной проверки ее «чистоты», или «доброкачественности», т.е. отсутствия долгов, которыми обременен соответствующий дом или земельный участок. Такой проверкой занимаются специальные организации – титульные компании (*title companies, escrow companies*). Титулом называется документ, который отражает местоположение и идентификационный номер участка, и к которому в качестве приложений присоединяются залоговые обязательства на данный объект недвижимости.

Существуют также титульные страховые компании (*title guaranty companies*), которые после проведенной проверки «доброкачественности» недвижимости выдают страховой полис гарантирования титула и берут на себя обязательство о возмещении любого убытка владельцу, который может произойти в результате выявившихся в последующем неучтенных обременений этой недвижимости. (См. <http://www.marketprofit.ru/doc/third-mortgage-title-guaranty-company-investitsii-slovar-terminov.htm>). – прим. перев.

⁷⁹ Американская поговорка «*squeaky wheel gets the grease*» используется со смыслом «настойчивый проситель скорее получит помощь, чем робко ожидающий». – прим. перев.

В некоторых штатах заключение договоров купли-продажи недвижимости производится непосредственно в офисах у юристов по недвижимости (*real estate lawyers*), т.е. такой юрист играет роль нотариуса; в других штатах эту же роль играет титульная компания, а юрист может быть вашим представителем при заключении договора.

Боб советует не афишировать продавцу тот факт, что вы сотрудничаете с адвокатом, который проверяет документы по предстоящей сделке, если только сам продавец тоже не пользуется услугами юриста. «Просите вашего юриста проверять все, что вы подписываете, перед подписанием, не после», -

предостерегает Боб. Если же вы находитесь в положении, когда необходимо действовать быстро, и у вас нет времени связаться с адвокатом, Боб рекомендует требовать включения в текст подписываемого документа следующей оговорки: «Данный договор подлежит проверке моим/нашим адвокатом, который в течение 48 (сорока восьми) часов после подписания отправит вам письменное подтверждение. При отсутствии такого подтверждения договор по требованию покупателя должен быть признан недействительным».

ВЕДЕНИЕ ПОИСКА (С РИЭЛТОРОМ ИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНО).

Помимо очевидных мест, из которых можно узнать о предложениях на рынке недвижимости – таких, как местные газеты, бесплатные публикации риэлторских агентств, знаки «Продается» на стенах домов и издания местных организаций «из рук в руки без посредников»⁸⁰, будьте готовы к тому, чтобы прочесать каждую дорогу в интересующем вас направлении на собственной машине, как это делают агенты по недвижимости и любые серьезные застройщики. Сверяйте карту с дорожными указателями и адресами на почтовых ящиках. Выйдите из машины, залезьте на ее крышу, если потребуется, или захватите с собой стремянку или складную лестницу, чтобы забраться повыше и получше рассмотреть местность.

Спрашивайте соседей о близлежащих участках, которые могут представлять интерес: «Вы не знаете, где границы этого участка?», «Не подскажете, кто его владелец и как его найти?»

Проверьте информацию о перспективных участках в местной администрации или в окружном суде: когда они в последний раз продавались и за какую сумму. Вся эта работа, конечно, потребует времени, но она даст вам точные знания из первых рук и позволит вам чувствовать себя на равных с профессиональными застройщиками, знающими эту местность лучше вас или так же.

Подобно Дансинг Рэббит и Кругу Сеятелей, вы можете написать письма, обзвонить по телефону или лично навестить владельцев интересующих вас участков или их соседей по земле, если вам не удалось сразу выйти на владельца. Вы можете начать разговор, например, так: «Здравствуйте, можно с вами поговорить? Вы знаете, у вас есть изумительная ферма/ранчо/участок в районе ... Мы с группой друзей как раз ищем что-то подобное для того, чтобы завести ферму/пасеку/сад (или еще что, что вы намереваетесь делать). Вы случайно не знаете о каких-либо подобных вашей фермах/ранчо/участках в районе ..., хозяева которых согласились бы их нам продать?» Такой подход, весьма вероятно, побудит хозяев открыть вам двери, пригласить на чай, показать вам участок и, может быть, даже рассмотреть вопрос о продаже вам своей земли. Но, может быть, и нет. Думаю, вы встретите немало прекрасных людей, обращаясь к хозяевам с подобным вопросом, и узнаете немало интересного о районе и местных людях, однако будьте готовы и к тому, что вам могут ответить холодно или сердито выставить за дверь. Не расстраивайтесь и спокойно продолжайте поиск.

Как это случилось с Дансинг Рэббит, вы можете найти участок, собственник которого живет далеко от своей земли. Вы можете порасспрашивать соседей: «Подскажите, пожалуйста, кто присматривает за этим участком земли?» или «Вы случайно не подскажете, как можно связаться с владельцем?»

Как только у вас на примете оказались несколько участков, которые кажутся вам наиболее подходящими, самое время исследовать их более подробно.

ИЗУЧЕНИЕ ПОДХОДЯЩИХ УЧАСТКОВ.

Предположим, что при помощи риэлторского агентства или самостоятельно вы нашли несколько подходящих вариантов, которые удовлетворяют вашим критериям. Однако само по себе то, что участок земли красиво выглядит, еще не означает, что он идеальное место для вашей общины на долгие годы. Поэтому вам необходимо начать дальнейшее исследование, включающее такие вопросы, как доступ к воде (если это сельский участок), потенциальные опасности для желаемого направления освоения участка со стороны природной стихии или чьих-либо планов, вопросы зонирования, прав на землю и ограничений в ее использовании. 80 for-sale-by-owner-organizations – организации, собирающие и публикующие частные объявления о покупке и продаже недвижимости без посредников и без комиссионных вознаграждений. Пользование публикуемой ими информацией позволяет иногда существенно экономить при покупке недвижимости по сравнению с вариантом обращения в риэлторское агентство. См. <http://www.fsbopublishers.org>. – прим. перев.

использовании, характер и отношение соседей, возможности изыскания средств на покупку и освоения этого конкретного участка.

Узнайте о возможности получить в отношении участка справку о рисках (*Owner's Disclosure Statement*) (обязательную сегодня во многих штатах) или иной подобный документ, описывающий возможные проблемы с технической инфраструктурой - электросетями, зданиями и сооружениями и пр.; с экологией и юридическими моментами, которые могут повлиять на возможность использования земли. Наиболее опытные покупатели недвижимости осуществляют подобного рода предварительное исследование пригодности для каждого объекта, который удовлетворяет их критериям, затем на основе него сужают область поиска до нескольких самых лучших, из которых потом выбирают тот, что кажется идеальным выбором, исходя из полученной информации. Я предлагаю вам действовать по такой же схеме. Вот несколько конкретных вопросов, которые следует изучить для сужения области вашего поиска.

Собранная по ним информация может также помочь вам при обсуждении цены с владельцем участка.

Зонирование. Какой вид использования и какая плотность населения разрешена на данном участке в соответствии с местным планом зонирования территории? Какова вероятность изменить разрешенное использование, получить исключение из норм зонирования (*zoning exception*)? Сколько это может стоить? Этот вопрос настолько важен, что мы посвятим ему целиком 11-ю главу.

Вода. Если речь идет о земле в сельской местности, то имеется ли на участке или рядом с ним достаточно воды для ваших целей? Каковы местные нормы, касающиеся соотношения доступного количества воды и числа домов или плотности населения, разрешенной на этой территории? Имеются ли в округе родники, ручьи или пруды, вода в которых сохраняется круглый год? Каково качество этой воды? Изменился ли климат в районе за последнее время? Пересыхают ли ручьи, изменяется ли уровень воды в реках и колодцах? Вы можете поговорить с местными жителями, местными бурильщиками скважин и колодцев или лозоходцами по поводу того, в каком месте и на какой глубине вероятно залегание грунтовых вод. Достаточно ли средств в вашем фонде развития для строительства колодцев на необходимую глубину, установки насосных станций и прокладке труб, если требуется? Позволяется ли в данной местности собирать воду с крыши? Имеются ли на этот счет какие-либо правила у местного санэпиднадзора? Если вода на участке недоступна, то в какую сумму обойдется подведение водопровода с другого места?

Дороги. Если вы ищете землю в сельской местности и вам потребуется строить собственные дороги, то удобно ли место для этого или же рельеф слишком изрезан? В какую сумму примерно обойдется обсыпание дороги щебнем (которое, вероятно, придется повторять через каждые 5-7 лет) или строительство еще более дорогой асфальтовой дороги?

ЗОНИРОВАНИЕ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН.

Вопреки распространенным представлениям о широте прав собственника земли, окружные, поселковые и городские органы власти имеют широкие властные полномочия по регулированию использования земли внутри границ вашего участка, в целях защиты прав и интересов местных жителей от потенциальной угрозы их здоровью и безопасности со стороны новых застройщиков. Местные органы власти регулируют использование земли, прежде всего, через такие инструменты, как Генеральный План и нормы зонирования.

Генеральный План – это документ, который определяет облик развития данной территории в обозримом будущем. Он определяет цели и стратегию развития города или округа и предписывает, какие формы использования земли, какая плотность населения, какая инфраструктура, какие виды деятельности будут допускаться и стимулироваться в данном районе.

Зонирование территории осуществляется в исполнение Генерального Плана и состоит в разграничении территории муниципального образования на различные зоны (категории) по виду использования – такие, как необрабатываемая сельская земля (*rural land*), земля для личных подсобных хозяйств (*rural-residential land*), земля для жилищной застройки (*residential land*), земля для коммерческой застройки (*commercial land*), земля для промышленной застройки (*industrial land*) и сельскохозяйственная земля (*agricultural land*). Нормы зонирования определяют плотность населения (число жителей на акр площади) на земле той или иной категории, плотность допустимой застройки, отступление построек или растений от границ участка, размеры полос под автопарковку.

Нормы раздела (межевания) земли, устанавливаемые штатом, округом или городом, – это отдельная система норм, не относящаяся к нормам зонирования. Собственники земельных участков, желающие разделить их на участки более мелких размеров и продать все или некоторые из них, должны соблюдать определенные требования к разделу участков, которые обычно включают в себя ограничения минимальных размеров участка, нормы отступа от границ построек и сооружений, допустимы размеры построек, плотность застройки, а также наличие или доступ к определенной инфраструктуре (дороги, электричество и т.д.)

Многие местные администрации предусматривают различные уровни и типы исключений или изменений норм зонирования. К ним относятся пересмотр границ зоны (*rezoning*), исключение из правил зонирования (*zoning variance*), разрешение на особый вид использования (*conditional use permit, special use permit, non-conforming use permit*) и другие. Для получения этих исключений требуется специальное решение местного отдела планирования (архитектуры и градостроительства), специальной плановой комиссии, либо окружного или городского совета⁸¹. Исключения из зонирования предоставляются, если планируемая на участке деятельность удовлетворяет определенным требованиям, способствуют достижению целей развития округа или города, определенных Генеральным Планом, или предлагает местным жителям определенные преимущества, например, дополнительную парковку для автомобилей, незастроенное парковое пространство, особо охраняемую природную территорию и т.д.

Иногда исключения из норм зонирования даются напрямую органами местной власти, однако чаще процедура включает в себя публичные слушания, на которые приглашаются потенциальные соседи предполагаемого нового проекта для того, чтобы высказать свою поддержку или возражения против него.

Поскольку чиновники, принимающие решения, являются выборными, мнение соседей, т.е. потенциальных избирателей, обычно имеет большой вес на принимаемое ими окончательное решение. Соседи способны либо позволить состояться, либо завалить проект развития вашей будущей общины и, таким образом, повлиять на то, захотите ли вы вообще покупать тот или иной участок земли.

Инженерная инфраструктура. Подходят ли к вашей земле линии электропередач и телефонные линии? Если нет, то сколько будет стоить их подведение? Сколько будет стоить вырыть колодец? Сколько электроэнергии вам потребуется для работы насоса? Подходит ли место для производства собственной автономной электроэнергии при помощи водяных, ветряных, солнечных мини-электростанций (или их комбинации)? Если речь идет о пригородной зоне, то во что обойдется подключение к электросети, газу и канализации? Наличие или отсутствие возможности подключения к электричеству может обусловить колоссальную разницу в ваших расходах на освоение земли.

Септики и канализация. Если ваша земля находится в сельской местности, то каковы требования местного санитарно-эпидемиологического надзора по поводу канализации и количества людей, проживающих на одном земельном участке (обычно базирующиеся на предполагаемом количестве жилых комнат)? Если на участке уже существует септик или канализация, насколько хорошо она работает?

Состояние имеющихся построек. В большинстве случаев профессиональный осмотр помещений осуществляется уже на стадии подписания договора купли-продажи. Однако, если вы серьезно намерены приобрести участок с постройками, вы всегда можете позаботиться об обстоятельном осмотре заранее для того, чтобы выяснить, в какую сумму вам обойдется будущий ремонт зданий, и не будет ли эта сумма настолько крупной, чтобы потребовать снижения цены или вообще отказаться от сделки. Что вам будет стоить починка или замена фундаментов, крыш или деревянных частей, которые сгнили или были изъедены термитами? Требуется ли замена водопроводных труб или электропроводки? Есть ли проблемы с повышенным уровнем радиации? (И, раз уж зашла речь о «полях», то как насчет геопатогенных зон? Имеются ли они и могут ли быть скорректированы? И, если пойти еще дальше, не посещается ли случайно дом привидениями? И если да, то можете ли вы его очистить?)

Местные строительные нормы. Какой тип строений допускается правилами округа или города? Можете ли вы построить на данной земле те строения, которые хотели бы? (См. Главу 13).

Возможные проблемы в будущем. Каковы могут быть потенциальные угрозы для землепользователя в данной местности? Бывают ли здесь серьезные наводнения? Достигает ли вода при наводнениях вашей земли и построек? Что может быть повреждено в результате этого? Не доходят ли весенние воды до того места на участке, которое вы считаете идеальным для строительства? Существует ли угроза пожара (например, сухие заросли кустарника ниже по склону или устойчивые нисходящие ветра со стороны дымовых труб близлежащих зданий)? Есть ли поблизости глубокие пруды или карьеры, которые могут быть опасны для маленьких детей? Есть ли болота или пруды, которые являются рассадниками комаров? Для чего данная земля использовалась ранее? Не захоронены ли на этой территории какие-либо 81 окружной совет (*county board*) - орган самоуправления в округе. В разных округах США используются до 27 названий этого органа, в том числе "совет уполномоченных" (*board of commissioners*), "наблюдательный совет" (*board of supervisors*) и др. Обычно состоит из 3-5 человек, избираемых на местных выборах. В нескольких округах совет состоит из окружных судей (*county judges*) и в этом случае именуется "окружным судом" (*county court*). Совет наблюдает за соблюдением законности в округе, вводит местные налоги, назначает окружных чиновников и иной персонал. Городской совет (*city council*) - орган выборного городского самоуправления. Роль его различается в нескольких основных системах городского самоуправления в США. – прим. перев.

токсичные отходы? Требуется ли проводить проверку на предмет присутствия в почве или воде загрязняющих веществ? Сколько будет стоить такая проверка? Есть ли на земле особо охраняемые водоемы (*sensitive wetlands*), или популяции животных, занесенных в Красную Книгу, которые должны охраняться за счет владельца? Находится ли участок ниже по течению или под ветром от крупных животноводческих ферм, свиноводческих или птицефабрик, испражнения с которых попадают в воду или воздух, или от коммерческих сельскохозяйственных полей, опрыскиваемых пестицидами и химическими удобрениями? Какое направление развития планируется окружными или городскими властями на данной территории в будущем? Если речь идет о земле в сельской местности в одном из Западных степных штатов, каковы могут быть расходы на то, чтобы огородить землю от вторжения скотины соседних фермеров? (А если земля находится в дикой местности, традиционно использовавшейся для охоты, позволите ли вы продолжать охоту на вашей территории? Если вы не намерены допускать охоту, то есть ли мирный и безопасный способ предотвратить ее? Можете ли вы себе позволить отгородиться от охотников забором?)

Возможные юридические проблемы. Должны ли быть расчищены какие-либо юридические барьеры перед тем, как земля может быть продана и полноценно оформлена? К примеру, если она находится

в доверительном управлении или долевой собственности у семьи, легко ли получить согласие на продажу всех ее членов? Не принадлежит ли она некоммерческой благотворительной организации, которая в соответствии со своим уставом, может продать ее только другой некоммерческой организации с близкими целями? Не входит ли участок в состав более крупного землепользовательского проекта, подчиняясь установленными его разработчиками генеральному плану и ограничениям? Потребуется ли устранение имеющихся юридических барьеров найма юристов и оплаты их работы? Если да, то во сколько это может обойтись?

Соседи. Как выглядят соседи вашего будущего участка? Каковы их взгляды на жизнь? Являются ли они сторонниками «современных» и «прогрессивных» технологий, «альтернативщиками» или политическими и религиозными консерваторами? Будут ли они рады вашей компании, если она поселится по соседству? Не вызывают ли у них словосочетания «община» или «альтернативное поселение» страх и неприязнь? Будут ли они считать вас «сектой», «хиппи» или «недобитыми коммуняками»? Каков их образ жизни? Склонны ли они к шумным дебошам, пьяным похождениям или употреблению наркотиков? Или, в сельской местности, как насчет шумных грузовиков, лающих собак, охоты и прогулок с огнестрельным оружием? Какие соседские строения или деятельность будут видны или слышны с вашего участка и какие ваши строения или действия окажутся на виду у соседей? (См. Главу 11).

Цена земли. Как соотносится запрашиваемая цена с реальной рыночной стоимостью недвижимости? Сколько имеет смысл за нее предложить? Некоторые группы, найдя привлекательный участок земли, заказывают его оценку в оценочном агентстве для того, чтобы узнать, не является ли цена продавца завышенной. Если же вы выполнили приведенные выше рекомендации о самостоятельном изучении рынка, то, при имеющейся у вас информации, в таком шаге уже не будет необходимости.

Способ оплаты и изыскания средств. Если вы не можете заплатить сразу полную цену земли из имеющихся накоплений, есть ли возможность договориться о рассрочке платежа, получении частного займа или банковского кредита? (См. Главу 12).

ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ ПРОДАЖИ УЧАСТКА НА ВРЕМЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ.

После исследования наиболее привлекательных участков и сравнения результатов опытные покупатели недвижимости выбирают из них один, который кажется наиболее подходящим. После этого они снимают участок с продажи одним из двух способов: (1) путем направления продавцу оферты (предложения о покупке) с оговорками (*offer to purchase with contingencies*), предусматривающим возможность отказаться от покупки, если в течение определенного испытательного срока (обычно от одного до трех месяцев, иногда больше) выявятся конкретные оговоренные обстоятельства, препятствующие заключению сделки; либо (2) путем заключения с продавцом договора об исключительном праве покупки (*option to purchase*).

Если потенциальный покупатель выбирает оферту с оговорками, и в период испытательного срока обнаружит, что имущество не удовлетворяет оговоренным требованиям или возникают иные препятствия к заключению сделки, описанные в оферте, договор аннулируется, и купля-продажа не заключается.

Покупатель не теряет никаких денег и может продолжать поиск и повторить попытку с другим участком.

ОФЕРТА С ОГОВОРКАМИ.

Предположим, ваша группа нашла привлекательный участок и вы решили сделать продавцу оферту с оговорками. Какую цену вы предложите, зависит от результатов вашего исследования рынка недвижимости, от того, насколько данный участок вы считаете подходящим, от состояния недвижимости, от ваших предположений по поводу запросов и обстоятельств продавца, от того, сколько денег вам придется потратить на ремонт, реконструкцию и будущее освоение участка.

Ваше предложение должно включать в себя цену, размер первоначального взноса (если вы платите в рассрочку) и прочие условия оплаты, предполагаемую дату подписания окончательного договора купли-продажи, его существенные условия, а также список оговорок, т.е. обстоятельств, при возникновении которых вы вправе отказаться от заключения сделки. Вы можете сопроводить вашу оферту чеком на некоторую сумму задатка или аванса⁸², обычно не очень большую сумму, размер которой может колебаться от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов, в зависимости от соглашения с продавцом. «Никогда не давайте в качестве задатка больше, чем вы готовы без сожаления оставить, если поймете, что участок вам все-таки не подходит», - советует Боб Уоцке.

Ваша оферта выражает намерение вашей группы купить конкретный участок при условии, что вы достигнете или удостоверитесь в определенных вещах в течение оговоренного срока. Это позволяет вам как покупателю получить полную уверенность в том, что земля действительно вам подходит.

Продавец может согласиться или отказаться от вашего предложения, либо послать вам встречное предложение на своих условиях. Вы можете согласиться с его условиями или попробовать еще поторговаться. После того, как вы, таким образом, согласуете цену и условия покупки, вы подписываете предварительный договор, который (если иное не оговорено продавцом) приостанавливает продажу участка (т.е. лишает продавца права продать его третьим лицам) на оговоренный испытательный период.

Хотя конкретные обстоятельства, отменяющие заключение основной сделки, могут быть самыми разными, в зависимости от потребностей покупателя и особенностей недвижимости, существуют типовые формы предварительных договоров со списками типичных оговорок, напротив которых вы можете поставить галочки, если выбираете их. Те из них, которые вы выберете, вкупе с теми, которые вы допишете в договор от себя, и составят окончательный список условий, на которых вы готовы совершить куплю-продажу. К примеру:

1. Способность покупателя изыскать полное финансирование.
2. Детальное исследование недвижимости, которое осуществляется за счет покупателя.
3. Межевание или сверка границ (если эта работа не выполнена продавцом - также за счет покупателя).
4. Выявление имеющихся обременений участка, залогов, арестов, неуплаченных налогов и т.п. – обычно осуществляется титульной компанией или юристом по заказу покупателя.
5. Тесты на уровень радиации и наличие вредоносных захоронений (также за счет покупателя, если он их требует).
6. Выяснение наличия и статуса соглашений об аренде месторождений полезных ископаемых на участке (которые продавец должен обязательно оговаривать как существенное обременение земли, т.е. ограничение прав будущего собственника).
7. Выяснение любой дополнительной информации, которая требуется покупателю для того, чтобы удостовериться в пригодности участка для его нужд. К примеру, если вы планируете разделить покупаемый большой участок на более мелкие, которые будете раздавать в индивидуальное пользование вашим членам, то одним из необходимых условий покупки будет одобрение плана межевания местными органами власти. Если вам потребуется изменение категории зонирования, то получение соответствующего разрешения также будет необходимым условием.

Когда удовлетворяются все необходимые условия, то по истечении оговоренного срока совершается купля-продажа. (Если условия удовлетворяются, но вы передумали покупать данный участок земли и отказываетесь от подписания договора, то вы можете как потерять ваш задаток, так и получить требование о возмещении дополнительных убытков продавца.)

ДОГОВОР ОБ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ ПОКУПКИ.

82 Разница между задатком и авансом заключается в том, что аванс не является средством обеспечения заключения сделки и в случае, если она не состоится, он просто возвращается, а если состоится – засчитывается в счет покупной цены. Задаток же является средством обеспечения (гарантией) сделки, и поэтому, если сделка не состоится по вине покупателя, он не возвращается, а если по вине продавца, то возвращается в двойном размере. Задаток может как засчитываться в счет покупной цены, так и нет. – прим. перев.

Предположим, вы планируете создание крупного экопоселения с большим количеством членов, живущих на просторном или дорогом землевладении, и на карту поставлена настолько большая сумма денег, что вы бы хотели иметь больше времени для того, чтобы удостовериться, что участок вам подходит. Или, скажем, вам необходимо получение разрешения на особый вид использования или иное изменение категории зонирования для того, чтобы вы смогли построить на вашей земле то, что вы хотите, или вы планируете размежевание земли на более мелкие участки, и вам требуется достаточно длительное время для того, чтобы получить требуемые разрешения или утверждение плана. Так или иначе, из-за того, что на карту поставлена слишком большая сумма, и требуется более тщательное исследование, или из-за того, что вы не уверены в том, что получите соответствующие разрешения, вы можете решить приостановить продажу участка на более длительный период в форме предложения об исключительном праве покупки (*option to purchase*). Это означает, что вы платите продавцу оговоренную сумму задатка за получение исключительного права купить его участок земли по оговоренной цене в течение оговоренного срока, к примеру 6 месяцев, года или более. Если продавец согласится, и вы заключите соответствующий договор, это дает вам дополнительное время для того, чтобы удостовериться в том, что земля вам подходит. Если в конце концов ваша группа решит, что участок вам не подходит, то вы теряете ваш задаток. Если вы решите, что покупаете, то задаток может быть как включен, так и не включен в покупную цену, в зависимости от того, как вы договоритесь с продавцом.

Деньги, которые вы платите для того, чтобы приостановить продажу и более тщательно исследовать участок – задаток, расходы на экспертизы и пр. – это, конечно, большой риск. Если вы все-таки решите не покупать землю, то обратно вы их не получите. Следует учитывать все эти расходы при формировании фонда средств на поиск земли и быть готовыми к тому, чтобы проститься с задатком, если земля окажется неподходящей.

Вы, ваш адвокат или агент по продаже недвижимости может составить текст предложения об исключительном праве покупки. Существуют также типовые формы, которые вы можете найти в справочниках или в Интернете и заполнить самостоятельно.

*
*
*

Два из самых сложных испытаний для основателей общин – это решение проблем с категорией земли и изыскание средств на покупку. Мы рассмотрим эти вопросы в главах 11 и 12.

ГЛАВА 11.

СОСЕДИ, ЗОНИРОВАНИЕ И МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ.

В 1998 году десятки людей со всех концов страны начали проводить онлайн встречи в Интернете в ответ на предложение Люка Рэйда об основании общины артельного типа с совместным бизнесом (*income-sharing community*) в сельской местности в Новой Англии. После выработки способа принятия общих решений методом формального консенсуса через сеть и проведения нескольких личных встреч (раз в несколько месяцев) для того, чтобы получше узнать друг друга и принять наиболее важные решения, группа уполномочила двоих из своих членов на поиск земли в штате Вермонт. Они хотели приобрести, по крайней мере, 125 акров (50 Га) недалеко от небольшого города с привлекательной культурой и здоровой экономикой. Участок должен был быть расположен на южном пологом склоне для использования пассивного солнечного обогрева зданий, иметь доступ к дорогам и прочей необходимой инфраструктуре, желательно реку или ручей для выработки собственного электричества при помощи микрогидроэлектростанции, лес вокруг для прогулок и походов за грибами, а также пространство, где они могли бы содержать домашних животных, заниматься органическим земледелием и разместить иные общие предприятия. Группа решила назвать свою общину «Мидоуданс» (*Meadowdance* – «танец на лугу» или «танец лугов»).

КАК ПРОБЛЕМЫ С ЗОНИРОВАНИЕМ МОГУТ РАЗРУШИТЬ ПЛАНЫ ОБЩИНЫ.

В 1999 инициативная группа Мидоуданс нашла 165 акров (66 Га) чистой земли, где было практически все, чего они хотели, рядом с прогрессивным университетским городком в штате Вермонт. На земле были леса, старый яблоневый сад и множество ягодных кустов, большая роща кленов, из сока которых можно было бы делать кленовый сироп, красивые луга, и – самое замечательное – изумительно красивые виды.

Первоначально группа предполагала набрать 20 участников прежде, чем покупать землю, однако на момент, когда был найден участок, только восемь были готовы принять участие в деле. Тем не менее, было решено приступить к действиям, и весь следующий год группа провела в заботах по поводу предстоящей покупки земли.

Запрашиваемая цена за участок составляла 250000 долларов. Друзья собрали 130000 из своих собственных сбережений (добавляя в течение некоторого времени по 5-10 тысяч; львиную долю платежа вложила одна из семей) и решили, что остальные 120000 покроют за счет банковского кредита, используя совокупную заемную способность. За счет имеющихся сбережений и заемных средств они могли заплатить первоначальный взнос, обеспечить электричество и водоснабжение, построить свой общий дом, приобрести вагончики в качестве временного жилья и начать свой бизнес по тестированию программного обеспечения, оставив некоторую сумму в резерве для выплаты кредита до тех пор, пока их предприятие не встанет на ноги.

Они учредили Товарищество с ограниченной ответственностью⁸³ для совместного владения землей и уплатили 10000 долларов продавцу за исключительное право покупки участка в течение года. Еще 10000 они потратили на исследование земли, межевание и различные экспертизы качества воды и почвы, а также на получение разрешения на строительство септической системы и на разрешение по Акту 250 (Принятое в штате Вермонт требование, касающееся потенциального экономического, экологического и социального воздействия нового застройщика на жизнь округа). Следующим шагом было изменение разрешенного использования земли (получение разрешения на особый вид использования, *conditional use permit*) для того, чтобы узаконить будущее строительство на участке.

Участники группы потратили также некоторое время на проектирование своего будущего общего дома, который, по их идее, должен был стать центральным элементом их общины – с жилыми комнатами, офисом, большой общей кухней и столовой для общих трапез, классами для школьных занятий и занятий музыкой и рисованием.

И поскольку Мидоуданс не скрывал своих планов, когда корреспондент из местной газеты пришел в их группу, чтобы взять интервью, они согласились. Впоследствии они говорили, что лучше бы не давали этого согласия, поскольку, как оказалось, каждая из вышедших трех статей содержала серьезные неточности и дорисовки и акцентировано представляла группу как «коммуну».

На первых публичных слушаниях некоторые соседи высказались против предоставления группе разрешения на строительство, заявив, что крупный общий дом общины будет портить им красивый вид. Один из членов планового отдела также высказал возражения против высоты здания, сказав, что его

очертания на холме будут заслонять обзор. Возражения были также высказаны против большого объема движения транспорта, который может быть вызван проектом. В связи с этим, следующие несколько месяцев участники инициативной группы провели, стараясь встретиться и пообщаться с как можно большим количеством соседей, выслушивая их возражения и рассказывая им об образе будущей общины Мидоуданс. Они перепроектировали свой общий дом, уменьшив его высоту и переместив его ниже по склону холма, и показывали этот новый план соседям и плановому отделу, а также объясняли, что существование их общины не приведет к существенному росту дорожного движения. К моменту второго публичного слушания группа заработала такую общественную поддержку, что даже председатель планового отдела высказал свое личное воодушевление предстоящим проектом и рекомендовал местным жителям встать на его защиту.

Однако другая женщина из планового отдела вдруг начала придирается к многофункциональности проектируемого общинного здания. «Для того, чтобы наше строительство было одобрено, - вспоминает Люк, - она потребовала разделить наш общий дом на три отдельных здания и ввести строгие ограничения на виды деятельности, которые осуществляются в каждом из них». Группа была в замешательстве: такие требования были совершенно странными и необычными. Традиционно плановый отдел либо дает разрешение на особое использование земли, либо нет, но он не обладает юрисдикцией решать, какие виды деятельности могут осуществляться внутри зданий.

Следующие несколько недель Мидоуданс размышлял над своим положением. К этому моменту они успели уже привязаться к выбранному месту и буквально влюбились в свой участок. Они провели уже немерянное количество работы по исследованию участка, вложили 20000 долларов в исключительное право покупки и в оформление бумаг, и уже всю продумывали, как они будут осваивать землю и строить для себя временное жилье.

Перед ними было три варианта действий. Во-первых, они могли подчиниться ограничениям и разделить свой общий дом. Это не только стоило бы им гораздо больших затрат на строительство, но и разрушало течение деловой и общественной жизни в общине, подрывало «чувство общинности», ибо они, понимая связь между архитектурной планировкой и образом жизни, самым тщательным образом продумывали свой будущий общий дом именно с точки зрения выражения их группового единства. Во-83 *Limited Liability Partnership*. См. примечание 30 к Главе 1. – прим. перев.

вторых, они могли оспорить решение планового отдела и с высокой вероятностью выиграть, с учетом того, что им было выдвинуто всего одно возражение, да и то без юридических оснований. В-третьих, они могли просто уйти с этой земли.

После долгих дискуссий группа решила выбрать третий вариант. «Нам не хотелось завоевывать этот поселок силой» - говорит Люк. Хотя женщина из отдела была единственной, кто высказал возражения, другие члены комиссии почему-то не были возмущены столь необоснованными требованиями и, как видно, одобряли такой новый ход. Это выглядело так, как будто бы языком одного из своих чиновников весь городок сказал им «Нет». Даже если бы основатели общины выиграли, оспорив решение комиссии, они не хотели начинать свою жизнь в общине с такого негативного прецедента. И поэтому они просто ушли, оставив свои 20000 долларов, свои вложенные в участок силы и время и свою искреннюю привязанность к этой земле, которая так и не стала им новым домом.

В качестве переходного этапа, они купили большой дом в другом городке штата Вермонт, вселились в него всей группой и начали налаживать свой новый общий бизнес. («Впоследствии мы поняли, насколько трудно было бы нам осваивать чистое поле и начинать новое предприятие одновременно», - говорит Люк.) Спустя два с лишним года, на момент, когда я пишу эту книгу, община Мидоуданс нашла и купила другой, даже еще лучший участок и теперь намерена предпринять новую попытку воплотить свою мечту.

ВОПРОСЫ ЗОНИРОВАНИЯ И ВАША ЗЕМЛЯ.

Генеральный план и нормы зонирования округа или города нацелены на то, чтобы регулировать новую застройку и освоение земли, и деятельность большинства альтернативных поселений подпадает под эту категорию. Таким образом, выходит так, что нормы и требования, задуманные с целью ограничения негативных последствий крупной коммерческой застройки, ограничивают и то, что делают основатели альтернативных общин. Нормы зонирования могут касаться размера зданий и их воздействия на ландшафт, как мы видели в случае с Мидоуданс, но в наибольшей степени они сталкиваются с интересами общин в вопросе о допустимой плотности населения и возможности групповой застройки⁸⁴. И хотя все большее число округов и городов в настоящее время допускают групповую застройку, общее количество домов обычно не должно превышать определенные ограничения по плотности. Если, к примеру, группа из 20 человек хочет купить 200 акров (80 Га) на территории, где разрешена групповая застройка, но не допускается более, чем один дом на 40 акров (16 Га), группа может сгруппировать на своем участке не больше пяти домов. Для того, чтобы построить больше, потребуется изменение категории земли, разрешение на особый вид использования или иное исключение из норм зонирования.

Плотность застройки обычно является главной проблемой, связанной с зонированием, для основателей альтернативных поселений, поскольку чем больше членов будет в общине, тем легче осилить покупку земли, распределив затраты на число людей, и тем выше будет доступность земли и вероятность того, что вы ее купите и создадите свое поселение. (Общины, основанные в 1970-х и 1980-х гг., не сталкивались с такими проблемами, потому что в те времена гораздо большее число округов имели либеральные нормы зонирования или не имели их вообще. «Альтернативщики» времен наших мам и пап могли просто купить старую ферму и вселиться в нее жить.)

Как уже упоминалось ранее, в прогрессивных районах, где, как можно было бы подумать, будет проще купить землю и создать общину, часто, наоборот, дела обстоят еще хуже. Многие сотрудники городских отделов проектирования и градостроительства в регионах, озабоченных состоянием окружающей среды, таких как Боулдер или Амхерст, уже сегодня выступают сторонникам устойчивого развития и были бы рады видеть на подведомственных им территориях групповую застройку с открытыми озелененными пространствами, кооперативное жилищное строительство, энергосберегающие технологии и пассивный солнечный обогрев, пешеходные тропинки вместо асфальтовых проездов и тому подобное. Обеспокоенные неудержимым ростом городов и гектарами автостоянок, экологически-ориентированные граждане в таких регионах часто выбирают в местные органы власти людей, которые обещают строгую политику прекращения или ограничения темпов урбанизации. И хотя проводимая такими органами местной власти политика эффективно сдерживает коммерческих застройщиков от безудержной штамповки все новых и новых жилых кварталов и торговых центров, эти же самые ограничения не позволяют основателям общин и альтернативных поселений создавать те самые формы устойчивого развития, которые больше всего хотелось бы видеть местным чиновникам.

84 Групповая застройка – способ застройки, при котором здания объединяются в группы для создания более комфортного «микроклимата» внутри нее – лучшего доступа солнца, проветривания, защиты от пыли и шума и т.д. – и налаживания оптимальных связей между отдельными постройками. Каждая группа имеет свои общие территории, социально-бытовые объекты и пр. Помимо групповой застройки существуют такие виды, как периметральная (дома строятся в линию вдоль улицы), строчная (все дома ориентируются в одном направлении, например, по солнцу), свободная и комбинированная. – прим. перев.

Один из способов решить проблему зонирования – это поступить так, как поступил Дансинг Рэббит и отправиться поискать места, где нормы зонирования более либеральны или отсутствуют вообще, таким образом, обойдя эту проблему совсем. Однако, как мы уже видели, уход в более провинциальные и глухие места снижает вероятность найти оплачиваемую работу, что создает для членов общины новую проблему – как зарабатывать на жизнь. Второй вариант – найти землю в местности, которая уже относится к категории, допускающей ту плотность застройки и те виды деятельности, которые вы планируете. Хотя некоторые домовладельческие общины и городские общины вроде Марипоза Гроув так и поступили, это вряд ли окажется сценарием, подходящим для вас, если вы ищите землю в сельской местности, поскольку планируемая вами плотность населения, вероятнее всего, окажется выше, чем предусмотрено местными нормами зонирования. Поэтому более, чем вероятно, что вашей группе, так или иначе, придется иметь дело с неидеальной для вас категорией земли. Вот что нужно иметь в виду при исследовании этого вопроса:

1. Часто цели и стратегия, описанные в Генеральном Плане округа, не соответствуют текущей карте зонирования. Недавно вступившие в силу нормы могут еще не получить распространения, понимания и применения, или же местные чиновники могут иметь разногласия по поводу их трактовки и применения. Опытные инвесторы, занимающиеся недвижимостью, советуют покупателям не принимать на веру все, что они читают в Генеральном Плане или видят на карте зонирования, а получить официальный ответ от местных должностных лиц о категории, к которой отнесен данный земельный участок, *перед* его покупкой. Имейте также в виду, что разные чиновники могут по-разному толковать одни и те же документы и со всей искренностью могут сказать вам совершенно разные вещи. Поэтому для того, чтобы защититься от возможных проблем в будущем, позаботьтесь о том, чтобы получить их ответ в письменной форме.
2. Вы можете изучить историю конкретного объекта недвижимости в окружном суде или городском совете на предмет выявления исключений из обычных норм зонирования, имевших место в прошлом. Иногда прежний юридический статус участка имеет значение для местных чиновников. Допускалась ли большая плотность застройки, если это был образовательный центр? Давалось ли разрешение на раздел данного участка на более мелкие? Относилась ли земля к категории земель сельскохозяйственного назначения, и, если да, то допускалось ли на ней проживание людей сверх установленных норм, если эти люди были сельхозрабочими? (И могут ли огородники, занимающиеся органическим земледелием, рассматриваться как сельскохозяйственные рабочие?)
3. Иногда вы можете приобрести землю с разрешением на особый вид использования, срок которого истек или которое было отозвано округом, и попытаться его реанимировать.

ЧЕГО МОЖЕТ ВАМ СТОИТЬ ИГНОРИРОВАНИЕ НОРМ ЗОНИРОВАНИЯ?

В 1990-х годах группа из семи основателей планировавших создание

духовной общины, которую я условно назову Вилла Пондероза (*Ponderosa Village*), купила 210 акров земли на пустынной возвышенности в штате Колорадо. Они попытались получить разрешение на более высокую плотность застройки, чем 5 домов, поскольку их конкретный участок имел запасы воды, которой хватило бы и на 15 домов. После получения отказа основатели начали обдумывать вариант разделить свою землю на шесть 35-акровых треугольных надела, сходящихся в общем центре, как ломтики пирога, а затем построить по одному большому дому на каждом из них рядом с центром, где встречаются границы всех наделов. Один из домов можно было использовать как общий дом, а остальные после того, как уедет проверяющий инспектор, переоборудовать в трехквартирные коттеджи. Однако, хотя какое-то время участники группы тешили этой идеей, они так и не осуществили свой проект, поскольку в действительности они не хотели нарушать закон. В конце концов, они распались как инициативная группа, разделили участок на шесть прямоугольных наделов и распродали их на сторону.

Что случится, если собственник земли нарушает нормы зонирования или строительные нормы? Ничего – до тех пор, пока нарушения не бросаются в глаза с дороги или на них не обращает внимания ваш сосед. У местных органов власти нет достаточного количества сотрудников, чтобы прочесывать каждую дорогу и заезжать на каждый участок для проверки соответствия использования земли его категории или соблюдения строительных правил. Однако они по долгу службы должны реагировать на любую жалобу, которая поступит от соседей, и, поскольку соседи являются избирателями, этот долг необходимо соблюдать, если чиновники хотят быть переизбранными. Если бы Вилла Пондероза реализовала бы свою идею с трехквартирными коттеджами, они могли бы попасть в зависимость от любого соседа, который бы угрожал предать огласке их тайную манипуляцию.

В среде альтернативщиков хорошо известна история о ранчо Утренняя Звезда (*Morningstar Ranch*), крупной коммуне к северу от Сан-Франциско, где в 1970-х годах жило около сотни поселенцев, располагавшихся в палатках, индейских типпи и брезентовых хижинах. Какое-то время чрезмерная плотность населения в коммуне и несоответствующая стандартам застройка не привлекала внимания местных властей, однако после того, как один из соседей написал на них жалобу, власти округа издали требование о демонтаже незаконных построек и рассредоточении чрезмерного населения. Когда Утренняя Звезда отказалась выполнить требования властей, в одно прекрасное утро муниципальные рабочие прибыли на место на бульдозерах и на глазах у всех сравняли с землей все их незаконные сооружения.

РЕАНИМАЦИЯ ПРОСРОЧЕННЫХ РАЗРЕШЕНИЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛИ.

В более либеральной в плане норм землепользования атмосфере 1970-х годов Фаралонесский Институт (*Farallones Institute*) получил разрешение на использование своей земли под образовательный центр, допускавшее до 50 постоянно проживающих на участке жителей и до 150 жителей и постояльцев на период проведения учебных занятий и семинаров. Когда основатели Круга Сеятелей (*Sowing Circle/OAEC*) изучали статус недвижимости перед покупкой, местные власти ответили им, что разрешение остается в силе на период не более 3 лет, за время которых они должны убедиться, что новые владельцы действительно будут использовать землевладение для целей образовательной деятельности. Участники группы решили, что стоит рискнуть и купить участок на таких условиях, поскольку они планировали осуществление тех же самых видов образовательной деятельности, что и предыдущие владельцы. Поэтому они купили-таки участок без точной уверенности, что категория зонирования не изменится. Спустя три года местные власти сократили допускаемую численность постоянных жителей на участке до 26 человек, а число посетителей на время курсов и семинаров – до 50 человек. Но зато теперь этот статус был дан не временно, а на постоянной основе, как исключение из общих норм зонирования округа. (Этот статус, обозначаемый как «*nonconforming use*» (букв. «не подчиняющееся [общим правилам] использование»), округ или город предоставляет в качестве исключения тем территориям, которые пользовались соответствующими правами и привилегиями до вступления в силу текущих норм зонирования округа или города.)

Иногда вся разница между реанимированием прежнего разрешения на использование земли и получением нового может сводиться к вопросу о найме компетентных профессионалов, таких как специалист по градостроительному планированию или юрист по сделкам с недвижимостью. Одна из самых первых задач, выполнением которой занялись Кеннет Махаффи и Дайанн Броз перед покупкой участка для общины Лост Вэлли, было исследование текущего статуса разрешения на особое использование земли для того, чтобы выяснить возможность его реанимации на постоянной основе. Они

задумывали Лост Вэлли как общину, где будут жить постоянно около 20 человек, и еще несколько сотен в год будут приезжать на время конференций, курсов и семинаров. Они выяснили, что в начале 1970-х предыдущие владельцы земли получили необыкновенно либеральное разрешение – до 50 постоянных жителей и до 3000 посетителей в течение года, а также разрешение построить на участке 25 зданий. Хотя, как правило, разрешения на тот или иной вид использования юридически связаны с землей и переходят от одного ее собственника к другому, в данном случае разрешение было прервано, когда предыдущие владельцы потеряли недвижимость за свои долги перед Налоговой Службой. Округ имел определенные требования, соблюдение которых было необходимо для того, чтобы разрешение оставалось в силе, и среди них было условие, что между двумя землепользователями не должно быть разрыва во времени, превышающего 12 месяцев. Если же это происходило, статус земли возвращался к среднеокружному стандарту – одно индивидуальное хозяйство на участке такого размера или до 5 семей (5 неродственных взрослых) в случае, если на участке осуществляется лесовосстановление.

Кеннет и Дайанн узнали, что все, кто хотел купить участок до них, пробовали добиться продления разрешения на особое использование, однако эти попытки были неудачными. Однако, будучи опытным торговцем недвижимостью, Кеннет знал, что иногда по вопросам зонирования можно «поторговаться» с округом и доказать, что разрешение должно быть возобновлено. Поэтому, несмотря на то, что покупка недвижимости без уверенности, что вы получите разрешение на желательное для вас использование, является огромным риском, они все-таки решили пойти на это. (Опытные основатели общин **не рекомендуют** такой вариант, поскольку ваша группа может оказаться привязанной к дорогому участку земли, который вы не будете иметь возможность использовать. У Дианы и Кеннета был запасной план, в соответствии с которым, при неудаче в реанимации разрешения на использование земли, участок должен был стать фамильной усадьбой Кеннета.)

Друзья наняли для помощи в решении этого вопроса двух адвокатов, один из которых был частным специалистом по территориальному планированию и раньше работал в окружном отделе землеустройства, а другой был юристом по недвижимости, знакомым с историей интересовавшего их земельного участка. Ни тот, ни другой до этого не знали поражений в своих делах и определенно они не были намерены проиграть дело в этот раз. Адвокаты сказали Кеннету и Дайанн, что, вероятно, через три-четыре месяца, округ выскажет им претензии по поводу чрезмерной численности людей, проживающих на участке. Для того, чтобы подготовиться к этому и ответить должным образом, они посоветовали следующее:

1. Не спрашивать окружные власти напрямую, известно ли им о том, что срок действия разрешения на особое использование земли истек, но проверить их осведомленность об этом косвенным образом, задав какой-нибудь незначительный и невинный вопрос, касающийся предмета. Дайанн и Кеннет так и поступили, спросив, могут ли они разместить на своей земле временный мобильный дом. Из ответа земельного отдела было ясно, что власти действительно были в курсе того, что действие разрешения на особый вид использования земли истекло.
2. Не обращаться к властям напрямую с заявлением о восстановлении утратившего силу разрешения, поскольку в этом случае именно на Лост Вэлли лежало бы бремя доказательства того, что перерыва в использовании земли по данному назначению не было.
3. Подождать, пока окружные власти сами не предъявят претензии к Лост Вэлли о нецелевом использовании участка, поскольку в этом случае именно округ должен будет доказать, что в течение 13 месяцев между предыдущим и новым собственником деятельность, соответствующая выданному разрешению, на участке не осуществлялась.
4. Лост Вэлли должны собрать достаточное количество документов, подтверждающих, что проектируемая и осуществляемая ими на земле образовательная и прочая публичная деятельность аналогична той, которую осуществляли предыдущие владельцы, для того, чтобы подтвердить, что они соответствуют условиям, на которых было выдано разрешение. Кроме того, желательно собрать документы, подтверждающие, что подобного рода деятельность осуществлялась на участке и в течение 13-месячного промежутка между ними и предыдущими владельцами. К счастью, организация, опекавшая участок в этот период, проводила на нем конференцию политической партии «зеленых» (*Greens*), мужскую парильню⁸⁵ и еще несколько мероприятий, которые можно было бы истолковать как общественные массовые мероприятия.
5. Быть максимально открытыми и широко информировать публику о своих планах по проведению конференций и осуществлению образовательной деятельности, поскольку этим они демонстрировали бы, что продолжают осуществлять общественно-полезную деятельность и принимать гостей на своем участке, как это делали предыдущие собственники.

Именно так и поступили организаторы Лост Вэлли, начав проводить крупные конференции, курсы и семинары, а также открыв молодежную турбазу. Они всегда следили за тем, чтобы собрать и вовремя уплатить окружной налог на прием ночных постояльцев. Округ принимал их платежи, и это было молчаливым подтверждением того, что он признает законность данного вида использования земли. Через

год после того, как группа Кеннета и Дайанн поселилась на участке, в местных средствах массовой информации появился репортаж об их деятельности, который также служил доказательством того, что земля использовалась в соответствии с прежним разрешением – для образовательной и иной общественно-полезной деятельности. В конце концов, по истечении двух лет после покупки участка, окружные власти связались с Лост Вэлли и затребовали документацию об их деятельности. И еще через девять месяцев, рассмотрев отлично подготовленные отчеты об использовании участка новыми хозяевами и их предшественниками, округ официально предоставил им статус *non-conforming use* на постоянной основе. Теперь на участке могло жить круглый год до 35 семей или 160 человек с правом приема до 3000 гостей ежегодно, а также можно было построить дополнительные здания. Игра была выиграна.

ПОЛУЧЕНИЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ КАТЕГОРИИ ЗОНИРОВАНИЯ.

Если ваша группа нашла землю, которая вам нравится, но категория которой не допускает ту плотность застройки и заселения, которую вы планируете, вам потребуется обращаться в органы власти для 85 парильня (*sweat lodge, sweat tepee*) – ритуальное действо из практики американских индейцев, внешне напоминающее русскую баню, но имеющее религиозный смысл. Для получения пара льют воду на раскаленные камни, при этом достигается температура +60 +77 гр. по Цельсию. У некоторых племен на западе и юго-западе США используется лишь жар костра. – прим. перев.

получения разрешения на особый вид использования земли (*conditional use permit*) или иное исключение из норм зонирования, которое возможно в соответствии с местным законодательством. Если планы вашей группы включают такие вещи, как духовный ашрам, туристический центр, центр целительства или иное учреждение, оказывающее услуги широкому кругу людей и привлекающее посетителей, вам определенно потребуется разрешение на особый вид использования земли, если ваш участок его еще не имеет. Если же вы планируете купить большой участок и разделить его на несколько мелких индивидуальных наделов, которые будете продавать или сдавать в аренду своим участникам - так чтобы они имели отдельные права на них, вам потребуется соблюдать правила и нормы раздела участков, установленные в вашем штате, округе или городе, включая утверждение генерального плана со всеми требуемыми дорогами, коммуникациями и т.д. В зависимости от того, где находится ваша земля, вам может понадобиться на все это до года времени, а также 10-20 или даже более тысяч долларов на разнообразные взносы и пошлины, экспертизы, межевание и наем консультантов (в случае раздела большого участка на мелкие – вероятно, намного больше), а также необходимо будет пройти через, как минимум, одно публичное слушание. И до окончания всего этого процесса вы не можете получить гарантии, что ваше заявление будет удовлетворено. Подобно основателям Мидоуданс, вы можете прийти к ситуации, когда придется счесть затраченные деньги «издержками бизнеса» и уйти с земли, если выяснится, что она вам не подходит.

В зависимости от штата или округа, процесс получения разрешения на особый вид землепользования (а также, вероятно, получения разрешения на раздел участка) может потребовать разнообразных тестов и экспертиз. Среди них, в частности, могут быть:

1. Археологическое исследование, подтверждающее, что земля или находящиеся на ней здания не содержат археологических памятников.
2. Исследование влияния вашего проекта на интенсивность движения транспорта по местным дорогам.
3. Гидрологическая экспертиза, подтверждающая наличие достаточного для целей проекта количества воды.
4. Исследование системы утилизации сточных вод и почвы для подтверждения возможности строительства канализационной системы большого размера.
5. Экологическая экспертиза, определяющая возможное негативное влияние проекта на дикую фауну, водные ресурсы и леса.
6. Противопожарная экспертиза, удостоверяющая соответствие ширины дорог и проездов, уклонов и рельефа, плотности застройки и объемов воды противопожарным нормативам.
7. Справка местного отдела строительства, подтверждающая соответствие уже имеющихся на земельном участке строений санитарным нормам и требованиям безопасности.

Как уже говорилось, окружные власти и местные жители, как правило, более охотно дают одобрение на осуществление на участке какой-либо общественной деятельности, если земля и до этого использовалась для подобных целей. «В последние годы становится все сложнее развивать какое-либо общественно-полезное учреждение с чистого листа на земле, не имеющей соответствующей категории зонирования и истории подобного рода использования в прошлом» - замечает Стивен Браун, сооснователь Шеноа Ритрит (*Shenoa Retreat*) в Калифорнии.

Процесс получения разрешения на раздел земли и осуществление этого раздела – значительно более сложная и дорогая процедура, чем получение разрешения на особый вид землепользования или иного исключения из правил зонирования. Поэтому я оставляю этот вопрос за пределами этой книги – благо, для тех общин, которые решили пойти этим путем, существует достаточно обширная литература.

Первым вашим шагом в обоих из приведенных сценариев является сформулировать и записать ваши представления и намерения. Сходите в местный отдел территориального планирования или к главе администрации, а если ваша земля находится в черте города – к соответствующему члену городского совета для того, чтобы обсудить с ним наиболее вероятный способ получения разрешения на желательный для вас вид использования. Спросите их совета о том, как вы можете доработать ваш проект таким образом, чтобы он помогал осуществлению целей Генерального Плана округа или города, а также спросите, у кого из местных специалистов вы могли бы проконсультироваться по этому вопросу. Встретитесь лично с как можно большим числом официальных лиц, от которых зависит ход дела, и спросите их совета и участия заранее, задолго до будущих публичных слушаний, параллельно нанося визиты соседям и рассказывая о своем проекте – лучшее, что вы можете сделать для того, чтобы повысить вероятность положительного исхода в решении вашего вопроса. В этом случае к моменту публичных слушаний вы уже не будете группой незнакомцев, свалившихся неизвестно откуда как гром среди ясного неба, но уже вполне «своими людьми», чьи цели и интересы всем знакомы и понятны; людьми, которые уже продемонстрировали свое уважение к местной власти и целям развития региона, выраженным в Генеральном Плане. И местные чиновники могут стать самыми верными союзниками вашего проекта. (Здесь, правда, есть одно исключение: если изменение, которого вы добиваетесь, потребует внесения поправок в сам местный закон о зонировании, то, в соответствии с законодательством многих штатов, вам не будет позволено встречаться с чиновниками предварительно, т.е. до публичных слушаний.)

МОЖНО ЛИ ПОТОРГОВАТЬСЯ С ВЛАСТЯМИ? .

Часто вы можете «поторговаться» с округом, стараясь получить именно то, что вам нужно. В 1991 году, когда община Шэрингвуд (*Sharingwood*) в Снохомиш, штат Вашингтон, решила стать живым жилищным сообществом, ее участники хотели, чтобы их дома внутри поселения соединялись между собой не автомобильными проездами, а пешеходными тропинками, и чтобы такая же тропинка огибала по кругу их общую территорию. Община юридически реорганизовалась, изменив форму частной и общей собственности на земельные участки на форму ассоциации кондоминиума (*condominium association*)⁸⁶, и когда она обратилась к окружным властям за получением разрешения на строительство их общего дома, им было сказано, что их новый статус как ассоциации кондоминиума не допускает сохранения пешеходных тропинок, а требует стандартной широкой улицы с обширными пространствами для парковки автомобилей. Члены Шэрингвуд возразили, что широкая автомобильная улица, проходящая через центр их территории, негативно отразится на безопасности и добрососедской атмосфере внутри общины. Поэтому для получения разрешения на более узкие дорожки они предложили администрации пойти на следующие уступки: запретить парковку на улицах (гости должны будут парковать свои автомобили на близлежащем поле) и ограничить максимальную скорость передвижения по их территории 5-ю милями в час. Округ согласился и уменьшил требуемую ширину дорог на четыре фута. И теперь по поселению Шэрингвуд Кохаузинг проходит достаточно узкая асфальтовая дорога с тремя крупными «лежачими полицейскими», которая используется в качестве пешеходной дорожки, детской площадки, баскетбольного поля и очень медленного подъезда членов общины к своим домам. Это, конечно, не совсем пешеходная тропинка, но довольно близко к этому.

Вы также можете «поторговаться» по поводу условий разрешения на особый вид землепользования или другого исключения из норм зонирования, ознакомившись с целями и принципами Генерального Плана и предложив округу альтернативные решения на их основе. Упомянется ли в Плане о «групповой застройке», «открытых пространствах» или об «устойчивом развитии»? Объясните чиновникам из отдела территориального планирования, как ваша община будет служить этим целям, используя при этом их же терминологию и даже целые фразы из Генерального Плана. Если ваша земля находится в черте города, то можете ли вы предложить открытую общую парковку, общедоступное открытое пространство, более удобный проход/проезд к каким-либо труднодоступным уголкам или дополнительные пешеходные и велосипедные дорожки? Если ваш участок в сельской местности, может быть, в вашей группе есть биолог, который сможет обосновать выгодность вашего проекта с точки зрения сохранения дикой природы? Можете ли вы обеспечить восстановление нарушенных уголков природы, защиту для редких видов растений и животных, сохранение водных угодий? Сохранить открытые пространства и красивые виды или сельскохозяйственное использование данной территории? Одним из юридических механизмов, позволяющих вам достичь этих целей, является охранительный (консервационный) публичный сервитут (*conservation easement*), представляющий собой неотъемлемое правовое ограничение, прикрепленное к конкретному объекту недвижимости и обременяющее всех его последующих собственников. Другим механизмом является ограничительная декларация (*declaration of restriction*), которая действует так же, но может быть отозвана. (Некоторые округа предоставляют льготы по земельному налогу в обмен на публичные сервитуты, которые служат целям их Генеральных Планов.) Когда основатели Круга Сеятелей (*Sowing Circle / ОАЕС*) обсуждали с округом возможность сохранить разрешение на повышенную плотность населения и застройки на их участке, они учредили сервитуты в отношении двух находящихся на их

территории и широко известных в округе садов, установив, что все будущие владельцы их участка могут обрабатывать эти сады только органическими методами, т.е. без применения химических удобрений и пестицидов. (См. Главу 16.)

Опять-таки, когда речь идет о том, чтобы «выторговать» у округа желательные для вас условия, помощь профессионального специалиста по территориальному планированию или юриста по недвижимости может быть неоценимой.

Джеймс Гамильтон, проектный менеджер и житель домовладельческой общины Стоун Кёрвс (*Stone Curves*) в Таксоне, советует организаторам общин напоминать местным чиновникам, что участники любого альтернативного поселения вкладывает столько времени, энергии и вдохновения в развитие своего проекта, что они, с высокой вероятностью, на многие годы останутся жителями округа и будут вносить свой вклад в его благополучие и процветание. Подобная серьезность намерений очень привлекает местных чиновников, 86 Подробнее об организационно-правовых формах юридических лиц в США – см. в Главе 15. – прим.

перев. поскольку в нашем сверхмобильном обществе к моменту новых выборов многие люди, голосовавшие за них в прошлый раз, могут уже уехать жить в другое место, и кандидатам приходится заново суетиться, чтобы приобрести себе новых сторонников.

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ НОРМ ЗОНИРОВАНИЯ, ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ И РОЛЬ СОСЕДЕЙ.

Поскольку возражения соседей способны существенно повлиять на решение властей по вашему вопросу, вполне вероятно, что вам потребуется познакомиться с местными жителями и рассказать им о вашем проекте, как это делала группа Мидоуданс. Выслушать их возражения и приложить искренние усилия к тому, чтобы собрать всю необходимую информацию для ответа на их вопросы. Быть может, даже изменить ваши планы, если это возможно.

Далеко не все основатели знают об этом. В начале 1990-х годов группа духовно-практикующих в Северной Калифорнии решила создать несколько медитационных центров (ритритов) для помощи своим сторонникам, проживавшим в разных местах. Группа, которую я называю Сангха⁸⁷ Дубовой Долины (*Valley Oaks Sangha*), купила участок в пять акров в сельской местности и оборудовала имевшийся там дом для приема практикующих и проведения коллективных медитаций. Участники группы не стали обращаться к властям для получения разрешения на особый вид использования участка, позволявший повышенную плотность заселения в определенные промежутки времени, поскольку они боялись, что им откажут как «секте». Поэтому они решили не привлекать к себе излишнего внимания и старались как можно меньше контактировать с соседями. Через какое-то время они поняли, что им необходимо построить на участке еще несколько зданий для размещения гостей, что требовало получения разрешения на строительство. А это, в свою очередь, требовало-таки разрешения на особый вид землепользования и, соответственно, проведения публичных слушаний. И снова, чтобы защититься от возможных возражений, члены общины ничего не сообщили соседям о своих планах и молчали о предстоящих публичных слушаниях по их делу. К моменту проведения слушаний, окружные власти были настроены достаточно благожелательно и были готовы дать разрешение и простить прошлые нарушения. Чего, однако, никак нельзя было сказать о соседях, которые вдруг яростно оштрафовались против группы. Хотя изначально они не имели каких-либо принципиальных возражений против проекта, теперь они резко выражали негодование по поводу того, что община вела себя так скрытно и недружелюбно, избегая общения с ними и пытаясь утаить известие о предстоящих публичных слушаниях, с тем, чтобы они прошли незамеченными. Чиновники склонились на сторону соседей и отказали в предоставлении разрешения. (Впоследствии Сангха Дубовой Долины основала другой медитационный центр в новом месте.)

Похожая судьба постигла общину, которую я называю Высокогорный Луг (*High Mountain Meadow*), участники которой хотели учредить образовательный центр для преподавания духовных и экологических практик на бывшем ранчо в скалах Колорадо. Для получения разрешения на более высокую численность населения и групповую застройку на части их участка им требовалось согласие их соседа-фермера. И хотя отношения между соседями были несколько натянутыми (фермеры с подозрением относились к нетрадиционным практикам «зеленых», а те, в свою очередь, не были в восторге от традиционных «практик» фермеров по отстрелу койотов и диких степных собак), они, тем не менее, достигли соглашения. Посетители семинаров должны будут парковать свои машины в поселке, а до ранчо добираться коллективно на автобусах или нескольких общих машинах, двигаясь с небольшой скоростью по грязным сельским грунтовкам так, чтобы поднимать как можно меньше шума и пыли. Кроме того, община обещала, что семинаристы будут вести себя тихо, а фермеры согласились не стрелять из ружей во время занятий. Как-то осенью на второй год действия образовательного центра основатели сдали свои помещения в аренду группе, которая проводила тренинги по духовно-эмоциональному исцелению, которые включали в себя громкие возгласы и крики для «выражения чувств и намерений» и «эмоционального высвобождения». И вопреки данному соседям обещанию, что занятия образовательного центра будут создавать минимум

шума, ребята незаметно для себя увлеклись, и вскоре крики и вопли высвобождаемой из подсознания боли детских ран понеслись над склонами гор, отражаемые эхом. Три дня того, что было плодотворной целительной работой для участников тренингов, для соседских фермеров было абсурдным «кошачьим концертом». В итоге, несмотря на то, что заявление «зеленых» о разрешении на особый вид землепользования было подкреплено вдохновляющим образом, завидной прибылью и хорошей сплоченностью группы, на состоявшемся публичном слушании соседи-фермеры раздавили его в пух и прах. Высокогорный Луг не получил своего разрешения. (Впрочем, группа успешно воплотила новый проект спустя несколько лет.)

В 1993 году четверо выходцев из Феникса решили основать экопоселение, которое я назову Анасази (*Anasazi Ecovillage*, по названию индейского племени). Они нашли и решили купить 147 акров земли, заросших полынью и сосновой порослью, в глухом местечке, где было мало юридических

ограничений и не было строительных кодексов в районе Фо-Корнерс. По соседству с ними находились два поселка, один из которых был частью популярного туристического маршрута, а другой, в еще более удаленном округе, был старинным фермерским поселением. Основатели составили буклет с описанием своего проекта и разослали его своим друзьям и знакомым по округе, а также послали по экземпляру в администрации обоих поселков. Ответ из туристического поселка был чрезвычайно дружелюбным, но вот один из чиновников окружного совета и несколько жителей фермерского поселка потребовали созвать совещание для того, чтобы выразить свою тревогу по поводу данного нетрадиционного начинания. По их мнению, используемые в буклете термины «компостные туалеты» и «биопруды» (*constructed wetlands*) означают зловонные и антисанитарные условия, которые ухудшат качества земельного участка. «Духовно-экологический», должно быть, означает, что группа является сектой, поклоняющейся скалам и деревьям. «Экопоселение» подразумевает, что эти ребята – чертовы три-хаггеры⁸⁸, которые будут пытаться разрушить единственное в поселке предприятие, которое валило осиновые деревья для изготовления фильтров для климат-контроля в помещениях (*swamp cooler filters*). На совещании этот член окружного совета заявил, что можно легко поставить общину на колени финансовым способом, если потребовать досконального соблюдения требований законодательства штата к межеванию и плану застройки. В этом случае основателям придется расширить подъездную дорогу к жилым массивам до стандартной ширины, что обойдется им в сумму от 35000 до 500000 долларов. «А я знаю, как остановить их еще быстрее! – выпалил один разгорячившийся фермер, – я могу подогнать бочку керосина и полить куда надо!» Члены группы, не желая иметь дело с таким невероятным уровнем предубеждения и дезинформации, решили отказаться от своего плана.

Однако дело совсем необязательно должно было кончиться именно таким исходом. В 1994 году, когда еще почти никто в США не слышал про движение кохаузинг, состоялось первое публичное слушание по заявлению общины Грэйрок Коммонс (*Greyrock Commons*) об исключении из норм зонирования для их участка в городе Форт-Коллинз, штат Колорадо. После того, как инициативная группа описала концепцию живых жилищных сообществ и представила предварительный план застройки участка, сосед за соседом начали вставать и выражать тревогу о «немерянном росте дорожного движения», о «промышленных застройщиках», которые будут тут громоздить дом на дом, заслоняя прекрасные виды окрестных лугов, а также свои недобрые предчувствия по поводу того, что «эта закрытая группка заносчивых заезжих аристократов» разрушит спокойную семейную и добрососедскую атмосферу их тихого уютного уголка. Городской совет не дал одобрения новому проекту, но назначил повторное публичное слушание через несколько месяцев, чтобы дать основателям общины время поближе познакомиться и пообщаться с соседями и поискать возможный компромисс. И участники группы начали активную работу, назначая встречи и посылая своих представителей к дверям местных жителей, чтобы выслушать их возражения, ответить на все вопросы и более детально объяснить, что они на самом деле имеют в виду. К моменту повторного публичного слушания они, как и Мидоуданс, завоевали расположение большинства соседей, и городской совет предоставил им требуемое разрешение.

Год спустя, когда Грэйрок Коммонс стали образцовым местечком, которое местные чиновники показывали как местную достопримечательность приезжавшим высокопоставленным лицам, действительно крупный «промышленный застройщик» из Форт-Коллинз решил получить свободный 10-акровый участок, прилегающий к приречному парку, для строительства многоэтажного жилищного массива. И соседи, жившие в районе парка, не желая ничего подобного, послали делегацию в городской совет с заявлением такого содержания, что уж если пришли такие времена, что город дорос и до их скромного уголка, и свободная земля должна быть отдана под застройку, блокировав их доступ к парку и реке, то уж лучше пусть это будет тот новый тип планировки, «как у этих ребят из Грэйрок Коммонс». И их просьба была удовлетворена. Была сформирована новая инициативная группа, и на прибрежном участке было основано второе живое жилищное сообщество Риверрок Коммонс (*Riverrock Commons*) – наверно, первый случай в США, когда обычные американские обыватели требовали, чтобы бок о бок с ними поселилось

альтернативное поселение.

ВАШИ ОТНОШЕНИЯ С СОСЕДЯМИ.

Даже если вам не требуется поддержка местных жителей для изменения категории земли, вам в любом случае, наверняка хотелось бы видеть в них доброжелательно настроенных к вам хороших соседей и потенциальных друзей. И чем больше различие между культурой вашей общины и их культурой – если они фермеры, сельские рабочие или иной политически и религиозно консервативный сельский народ, - тем более это важно.

Организаторы успешных общин советуют всем своим поведением давать вашим 88 англ. *tree-huggers* (букв. «обниматели деревьев») – пренебрежительная кличка экологических активистов. Происхождение слова восходит к тактике экологических активистов первой волны (1970-х гг.), которые обнимали деревья для того, чтобы предотвратить их валку. – прим. перев. соседям как можно больше возможностей увидеть, что вы дружелюбны, трудолюбивы и ответственны; что вы всегда платите по своим счетам; что вы хорошо обращаетесь со своими детьми. Спрашивайте у них совета, смотрите, в чем вы можете им помочь, расспрашивайте их про дела их фермы или ранчо, про местную историю и достопримечательности. Примите участие в местных гражданских инициативах – добровольной пожарной команде, женском клубе, молодежном клубе 4-N89, поселковом кружке художественной самодеятельности, клубе друзей библиотеки, местных благотворительных организациях. Предложите покормить и попоить домашних животных, когда ваш сосед выезжает на отпуск. Когда по соседству затевается строительный проект, придите помочь со своими инструментами. Когда рядом заливают бетон, покажитесь с лопатами. Не читайте соседям проповеди об органическом земледелии, вегетарианской диете или о том, что не так с нашим правительством. Выслушайте благосклонно, когда они читают наставления вам. И тогда, если вдруг случится пожар или иное местное бедствие, можете быть уверены, что они первыми придут к вам на выручку.

В 1971 году, когда основатели поселения Ферма (*The Farm*) недалеко от Саммертауна, в штате Теннесси, прибыли на место на караване автобусов из Сан-Франциско, их специфический хипповый внешний вид пробудил в местных жителях тревогу и враждебность. Поэтому новопришельцы старались вести себя максимально уважительно и ответственно, следили за тем, чтобы все их долги оплачивались вовремя, а чеки были ликвидными. Хотя члены общины не курили табак и не ели мясо, они помогали соседям убирать урожай табака и подкармливали соседских коров жмыхом со своего соевого молочного цеха в особо суровые зимы. Спустя несколько лет жители Фермы заработали настолько хорошую репутацию, что в округе ходила поговорка, что если ты ходишь в «варёнках» и носишь длинные волосы, то ты можешь отоварить свой чек в любой торговой точке округа.

Если ваша группа нуждается в получении разрешения на особый вид землепользования или ином изменении категории земли, перед тем, как купить ее, обязательно встретитесь и послушайте мнения ваших будущих соседей. Не посылайте на такие встречи самых серьезных и деловых участников – пошлите наиболее приветливых и обаятельных. Прислушайтесь к совету Стивена Кови и «стремитесь в первую очередь понять, а не быть понятыми». Спросите прежде, чего бы сами соседи желали для вон того поля за поворотом, прежде чем выливать на них ваши общинные идеи. Не бомбардируйте людей информацией и не пугайте их вашим экологическим или духовным жаргоном. Слово «община» лучше использовать очень умеренно, если уж использовать его вообще. И уж совсем следует избегать таких «страшных» слов, как «альтернативное сообщество», «духовный», «устойчивое развитие», «духовно-экологический» или «экологическое поселение». Возможно, гораздо лучше будет просто сказать, что вы группа семей, которые хотят сделать свою жизнь более простой и радостной, сообщая пользуясь некоторыми вещами и ресурсами и создавая уютный уголок со здоровой и дружественной атмосферой, где каждый знает каждого, где все помогают друг другу, где дети и старики находятся в покое и безопасности, как во времена ваших дедушек. Если вы стремитесь к охране окружающей среды и ратуете за устойчивое развитие, то (в зависимости от того, как вы планируете это реализовать) вы можете сказать, что вы намерены строить теплые дома, частично отапливаемые энергией солнца, или сэкономить деньги, вырабатывая свою собственную электроэнергию, вместо того, чтобы платить дяде из крупной компании, или что вы хотите выращивать ваши собственные овощи и фрукты, как это делала ваша бабушка. Что может возразить против этого даже самый старомодный фермер, консервативный чиновник или ортодоксальный верующий? (Однако если ваша

группа, вдобавок ко всему этому, придерживается строгого вегетарианства или сыроедения, занимается медитациями или эмоциональным целительством, практикует совместное воспитание детей людьми, не 89 4-Н (*Four H*) – американская молодежная организация, действующая под эгидой Национального Института сельского хозяйства и министерства сельского хозяйства США. Название образовано из начальных

букв английских слов *head* (голова), *heart* (сердце), *hands* (руки), и *health* (здоровье). Основная Задача организации – воспитание гражданских навыков и личностное развитие молодежи через активную трудовую и

творческую деятельность. Девиз организации – «учись, делая» (*«learn to do by doing»*). См.

<http://en.wikipedia.org/wiki/4-H>. - прим. перев.

состоящими в браке⁹⁰, перекрестное грудное вскармливание⁹¹ или групповые браки; если вы контактируете с

архангелами, инопланетянами или сущностями из астрального плана – пожалуйста, держите это все при себе!)

Имейте в виду, что любое освещение инициатив вашей группы в местных средствах массовой информации может быть палкой о двух концах. Симпатизирующий вам репортер со сходными идеями и ценностями может очень помочь вашему делу; однако если журналист (или редактор) настроен к вам подозрительно, дезинформирован или просто имеет предубеждения против «коммун», статья с провокационными сравнениями, намеками или просто неточной информацией может весьма негативно повлиять на мнение о вас местных жителей, будущих соседей и чиновников местной администрации, которые будут рассматривать ваше заявление об изменении категории земли. Для того, чтобы повысить степень корректности возможных статей или репортажей о вас в местных СМИ и уменьшить вероятность нежелательных для вас трактовок, подготовьте заранее пресс-релиз о себе, т.е. предназначенное специально для СМИ описание того, кто вы и каковы ваши намерения, и представляйте этот документ каждому журналисту, который пожелает с вами встретиться. В своем описании старайтесь быть лаконичными и используйте свою ключевую формулу в первом абзаце. Не пишите громких слов о вашей высокой миссии и прочих высокопарных речей – пусть это будет объективная и беспристрастная статья, описывающая фактическое положение дел и выдержанная в классическом газетном стиле. (Если среди вас нет человека, умеющего писать в газетном стиле, наймите кого-нибудь, кто сможет сделать это для вас – это будут деньги, потраченные не зря.)

Когда подойдет время публичных слушаний, будьте готовы к тому, что, как и в случае с Мидоуданс, некоторые из рассматривающих дело чиновников могут по совершенно необъяснимым причинам как горячо вас поддерживать, так и резко высказываться против. Возможно и такое, что официальные лица, которые до этого предлагали вам всяческую поддержку, теперь неожиданно изменили свое мнение по мотивам, которые вы не в состоянии понять. Даже если вы сделали все, что могли для того, чтобы склонить общественное мнение на свою сторону – встречаясь с людьми, выслушивая их мнения, посылали письменные запросы и получили на них одобрительные ответы, наняли для помощи вам опытного юриста – все равно может случиться так, что ваше предложение будет отвергнуто. Если подобное случится, помните, что, подобно Мидоуданс, Сангхе Дубовой Долины и Высокогорному Лугу, община может продолжить движение навстречу своей мечте, даже если первая попытка купить землю или добиться необходимого разрешения у властей окончилась неудачей.

*

*

*

В Главе 12 мы рассмотрим разнообразные способы, при помощи которых вы сможете изыскать средства для покупки своей будущей земли.

ГЛАВА 12.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?

(ЗАЙМЫ, С КОТОРЫМИ МОЖНО ВЫЖИТЬ.)

Когда вы покупаете землю для вашей будущей общины, безусловно, гораздо более предпочтительно ⁹⁰ англ. *shared parenting* – концепция и практика, согласно которой после развода родителей ребенок не должен передаваться в исключительную опеку одного из них, а права и обязанности родителей должны, по возможности, быть уравнены, включая равное время физического проживания совместно с матерью или отцом, если это не противоречит интересам ребенка. Иногда этим термином также обозначают другие ситуации, когда детей совместно воспитывают взрослые, не состоявшие в браке или сексуальных отношениях.

См.

а

также

<http://en.wikipedia.org/wiki/Coparenting>. - прим. перев.

91 перекрестное грудное вскармливание (*cross-breast feeding*) – ситуация, когда ребенка кормит грудью не родная мать, или когда несколько женщин кормят грудью детей друг друга.

Prior to this time, mothers who could not breast feed or rich mothers who chose not to, would have employed a wet nurse (another lactating woman) to breast feed their baby. This practice is now called cross-breast feeding or cross-nursing. (www.vaccineriskawareness.com/Dangers-Of-Formula-Milk) – прим. перев.

не занимать деньги вообще, а сразу расплатиться наличными и жить без долгов, как поступил Хэнк Обермейер с общиной Марипоза Гроув (*Mariposa Grove*).

Главные проблемы при займе денег для покупки вашей земли – это риск ее потерять, если вы не сумеете вовремя расплатиться, а также необходимость платить проценты. Проценты – это как рента или арендная плата. Если вы снимаете квартиру, вы «одалживаете» у хозяина пользование ею. Если вы снимаете ее за 1000 долларов в месяц, то по истечении года вы заплатите 12000 долларов. Если вы будете жить в ней 10 лет, вы заплатите 120 тысяч. Если вы одалживаете деньги, вы точно так же платите за то, что ими пользуетесь, и эта плата и есть проценты. В зависимости от размера процентов и срока займа, вы заплатите больше или меньше, но в любом случае существенно больше, чем стоит ваша земля на момент ее покупки – за счет процентов. Вы можете рассчитать заранее, насколько больше вам придется заплатить, посмотрев на таблицы с суммами кредитов, размерами процентов и сроками платежей, содержащиеся в буклете банковских продуктов который можно взять в любом банковском офисе.

Однако, ввиду того, что редко какие инициативные группы могут позволить себе купить землю сразу, за счет имеющихся сбережений участников, деньги нам все-таки приходится занимать. И в этой главе мы рассмотрим, как платежи в рассрочку, частные займы и банковское финансирование могут быть применены к общинам, земля в которых покупается единым участком, не разделенным на индивидуальные наделы, находящиеся в собственности отдельных членов.

(Хорошим источником информации по финансированию и освоению земли общины, в которой участники имеют отдельное право собственности на свои индивидуальные участки, является книга Криса Скоттхэнсона «Справочник по Кохаузингу»⁹². Мы затронем вкратце этот вопрос в данной главе в очерке «Финансирование в модели кохаузинга».)

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ЗАЙМЕ ДЕНЕГ.

Понятие «совокупная заемная способность (совокупная кредитоспособность) вашей группы» означает предельное количество денег, которое вы теоретически можете одолжить для покупки земли, ее освоения (строительство, ремонт и реконструкция зданий и пр.), формирования фондов накладных и непредвиденных расходов (выплата различных обязательных платежей, расходы на ведение поиска, оформление документов и т.д.). (Некоторые банки могут на 10-20 процентов уменьшить вашу совокупную заемную способность по сравнению с приведенными ниже расчетами из-за неудобства работать со справками об активах, доходах и кредитоспособности целой группы.)

Банки при выдаче кредита и большинство продавцов при продаже в рассрочку потребуют, чтобы все члены группы, а также еще несколько поручителей (которыми могут быть члены семьи или друзья) подписали договор об обеспечении займа. Хотя большее количество людей, готовых подписать кредитный договор, повышает вашу кредитоспособность, на самом деле это палка о двух концах. Если по каким-либо причинам вы не сможете выплачивать требуемые платежи в течение нескольких месяцев, банки (и в большинстве случаев продавцы-кредиторы) потребуют обращения взыскания на вашу землю и ее продажи для возврата одолженных вам денег. И если у них не получится продать землю по цене, покрывающей сумму займа вместе с процентами, они начнут взыскивать недополученное со всех поручителей, подписавших договор. При этом не будет иметь значения, что вы уже выплатили 90 или 95 процентов вашего кредита перед тем, как пропустили несколько платежей: банки (и некоторые продавцы-кредиторы) все равно могут взыскать вашу землю. Фактически, для банков наиболее выгодно обратиться взыскание на вашу недвижимость как раз тогда, когда заем уже почти выплачен.

Вот несколько советов по поводу одалживания денег.

1. Узнайте потенциальную кредитоспособность вашей группы заблаговременно. Как уже говорилось ранее, вы должны определить, сколько вы можете занять, перед тем, как начать поиск вашей земли. Это поможет вам определить, будет ли земля вам по карману даже если вы возьмете заем.

2. Узнайте заблаговременно кредитоспособность и кредитную историю каждого члена вашей группы. Вам необходимо детально узнать о кредитоспособности каждого из вас, потому что проблемы у

одного человека влияют на риски всей группы. В идеальном случае вы получаете справку о
92 Chris Scotthanson & Kelly Scotthanson. *The Cohousing Handbook: Building a Place for Community*. – New Society Publishers, 2005 (Revised edition).

кредитоспособности с каждого из ваших членов перед началом поиска земли. Просмотрите собранные справки все вместе и обратите внимание, если кто-то из вас имеет плохую кредитную историю. Если такое случается, поручите или окажите помощь этому члену поправить свои дела к тому моменту, когда вы будете брать заем. Если это невозможно, то пусть этот человек не участвует в подписании общего договора. Возможно, он сможет вложиться в общее дело, изыскав отдельный небольшой частный заем, за который будет потом расплачиваться персонально.

3. Назначьте заранее оценку выбранного участка. Сумма, которую вы предложите продавцу, будет зависеть от текущей рыночной цены земли, количества ваших наличных средств, потребностей и обстоятельств продавца, а также от того, сколько вы предполагаете потратить на ремонт, реконструкцию и освоение участка. Наймите местного оценщика для того, чтобы определить текущую рыночную стоимость земли перед тем, как вы сделаете свое предложение (если вы, конечно, еще не уверены в этой стоимости) и перед тем, как будете искать займа. Зная текущую рыночную стоимость участка, вы сможете легче определить, сколько будет разумно за него предложить, а определив это, вы сможете лучше понять, какую сумму банк или продавец посчитают возможным одолжить вам. Боб Уоцке говорит, что в случае, если вы намерены брать кредит в банке, то обращайтесь для оценки недвижимости к тому оценщику, с которым работает этот банк. Спросите в банке, чьими услугами они пользуются, и они вам скажут. Если банк в любом случае будет нанимать оценщика для того, чтобы оценить получаемое в залог имущество, то для чего платить дважды за одно и то же? Для того, чтобы получить максимальную сумму займа в банке, для вас желательно, чтобы участок был оценен ближе к верхнему пределу диапазона рыночных цен (ибо банк будет рассчитывать сумму ипотечного кредита, исходя из стоимости заложенного участка). Этого легче добиться, если вы хорошо знаете местный рынок, заказываете оценку заранее и платите оценщику сами. К тому же, если вы уже имеете на руках акт оценки, банк, вместо того, чтобы делать повторную оценку за ваш счет, может взять с вас лишь 10-20% от обычного взноса на оценку ипотеки.

«Представьте, насколько солидно это будет смотреться для банка, когда они увидят, что ваше заявление о получении кредита подкреплено актом оценки участка, и что этот акт подписан одним из их собственных оценщиков» - говорит Боб. У банка на руках, таким образом, уже будет необходимая информация о закладываемом объекте недвижимости, которая подтверждает обоснованность запрашиваемой суммы кредита.

4. Не берите займов на условиях, не допускающих их выплату раньше срока или назначающих за это дополнительные проценты (неустойку).

5. Ищите только займов с фиксированной процентной ставкой. Боб советует брать 15- или 30-летние амортизируемые ипотечные кредиты⁹³ с фиксированными процентными ставками и фиксированными

суммами ежемесячных выплат. Если у вас нет такой возможности, а сделка с землей все-таки кажется очень привлекательной, то можно, конечно, взять и кредит с плавающей процентной ставкой⁹⁴, но в этом случае постарайтесь как можно скорее рефинансировать этот кредит на кредит с фиксированной ставкой процента и фиксированными условиями выплаты.

6. Требуйте, чтобы в первые три года с вас не брали платежей по кредиту вообще или брали только проценты. Если вы основываете ваше поселение с меньшей группой, чем общая запланированная численность будущей общины, в первые годы платежи по кредиту будут для вас гораздо более обременительны, чем в последующие, когда к вам присоединится больше людей. Если это возможно, последуйте примеру Лост Вэлли (*Lost Valley*), Дансинг Рэббит (*Dancing Rabbit*) и Круга Сеятелей (*Sowing Circle/OAEC*) и выторгуйте у вашего кредитора такие условия, при которых вы не будете платить ничего или только проценты в первые три, четыре или пять лет.

7. Учредите фонд для непредвиденных расходов. Боб Уоцке и другие инвесторы в недвижимость настоятельно рекомендуют создавать фонд непредвиденных расходов на случай, если случится момент, когда вы не сможете покрыть очередной платеж из ваших обычных источников. «Самое последнее дело – снова занимать деньги, когда вы не можете расплатиться с очередным платежом по уже существующему долгу, - говорит Боб Уоцке. – Основываясь на вашем предварительном исследовании рынка, еще до покупки земли, определите, какая сумма вам потребуется на все-про-все. Составьте план покупки и бюджет, который предусматривает достаточные суммы для того, чтобы купить землю и осваивать ее, плюс резервный фонд для непредвиденных расходов – в размере суммы ваших платежей за период, скажем, от 6 до 12 месяцев».

СБОР СРЕДСТВ НА ОСВОЕНИЕ ЗЕМЛИ.

⁹³ амортизируемая ипотека (ипотека – это кредит под залог недвижимости) - ипотека, погашение которой осуществляется за определенный срок сериями периодических взносов; кредит может быть

полностью погашен, при этом вся основная сумма выплачивается в течение срока кредита; он может быть погашен частично - в этом случае в конце срока должен быть произведен разовый платеж для полного погашения долга. – прим. перев.

94 ипотечный кредит с плавающей (переменной) ставкой - кредит, предусматривающий периодическое (напр. ежегодное) изменение ставки процента. – прим. перев.

Количество денег, которое вам потребуется на освоение земли, ремонт и реконструкцию, зависит от того, какую землю вы покупаете – чистое поле, частично застроенную землю с инфраструктурой или полностью готовую недвижимость, - а также от того, намерены ли вы делать небольшой ремонт, более или менее серьезную перепланировку, или же начинать все заново с дорог, коммуникаций и первичных строений.

Оно также зависит от того, сколько у вас в группе участников, сколько денег вы можете собрать, а также от того, сколько вы готовы ждать, прежде чем ваша община начнет действовать в тех масштабах, что очерчены вашим образом. Участники Лост Вэлли потратили 100000 долларов на то, чтобы купить свою полностью готовую недвижимость и собрали еще 100000 на то, чтобы отремонтировать и привести ее в порядок. Основатели Круга Сеятелей собрали 150 тысяч на первоначальный платеж – тоже за участок с готовыми постройками – и еще 55000 на ремонт и дополнительное строительство.

Хэнк Обермейер заплатил за участок для Марипоза Гроув 485000 долларов, и к моменту, когда ремонт и реконструкция будут завершены, потратит еще порядка 200000.

При покупке чистой земли цифры выглядят несколько иначе. Дансинг Рэббит заплатили 190000 за свою землю и еще 35000 собрали в свой фонд развития первичной инфраструктуры и на покрытие непредвиденных расходов. Основатели Этхэвен собрали 128 тысяч на первоначальный платеж за свою чистую землю и 22 тысяч на первоначальные расходы по инфраструктуре. Финансирование в модели кохаузинга, как уже было сказано, отличается: участники живого жилищного сообщества обычно покупают чистую землю, застраивают ее всю сразу и въезжают жить по окончании строительства.

Участники как Лост Вэлли, так и Круга Сеятелей к тому моменту, когда они потратили все средства из своего первоначального фонда развития, уже имели возможность постоянно жить на своей земле и начинать деятельность своих образовательных центров. И хотя в последующие годы доход этих общин продолжал тратиться на дальнейшие обновления и улучшения, основная часть этой работы была осуществлена именно за первоначальный период. Реконструкция Марипоза Гроув будет закончена через три года после покупки. Что же касается Дансинг Рэббит и Этхэвен, то доход поселений от все новых членов постоянно вовлекается в процесс освоения земли, который будет продолжаться еще долгие годы.

ЧАСТНЫЕ ЗАЙМЫ.

Основатели Лост Вэлли, Дансинг Рэббит и Марипоза Гроув использовали для покупки земли свои наличные сбережения или частные займы и заплатили продавцам сразу всю необходимую сумму. Кеннет Махаффи (Лост Вэлли) и Хэнк Обермейер (Марипоза Гроув) заплатили всю покупную цену из личных сбережений. Основатели Дансинг Рэббит взяли два частных займа у людей из близкого окружения – один у родственников одного из них, а второй – у единомышленников из экопоселенческого движения.

Организаторы Этхэвен брали частные займы большей частью среди участников инициативной группы для того, чтобы расплатиться с продавцами и оформили свое внутреннее ипотечное соглашение. (Для дополнительной информации о том, как создать ваш собственный «карманный банк», как это сделало поселение Этхэвен, см. Общество Э.Ф.Шумахера в Источниках.)

Очевидное преимущество займов друг у друга, родственников и друзей, по сравнению с банковскими займами и покупкой в кредит, заключается в том, что коллектив общины как целое не будет ничего должен «вовне», «не своим» людям. Если поселение окажется в сложном финансовом положении и будет не в состоянии выплачивать долги на протяжении нескольких месяцев, года или около того, риск потерять землю будет гораздо меньше, ибо предполагается, что сами основатели, их родственники и друзья, в силу своей заинтересованности в продолжении проекта, согласятся ждать гораздо дольше прежде, чем решат ради возврата денег обратиться взыскание на землю общины.

Обращаясь к родственникам или друзьям с просьбой о займе, представьте им то, что люди в такой ситуации обычно желают видеть – ясно и грамотно составленное описание образа и целей вашей общины,

стратегический план, описывающий как и в какие сроки вы намерены достичь этих целей, а также объяснение, как вы намерены содержать и управлять недвижимостью, которую собираетесь приобрести. Составьте соглашение, например, в форме простого векселя, в котором будут описаны все существенные условия займа:

- Какова сумма займа?

- Каков срок займа?

- Каковы процентная ставка и условия возврата? Каковы сроки платежей (ежемесячные, ежеквартальные)? Суммируются ли проценты к основной сумме долга или начисляются параллельно? Начисляется ли процент только на основную сумму долга или также и на просроченные проценты?

- Каково обеспечение займа (залог вашей недвижимости; круговое поручительство вашей группы; залог какого-либо иного имущества)?

- Если заем не обеспечен залогом или поручительством, как ваша группа будет его выплачивать в случае, если община окажется не такой успешной, как планировалось?

- Подлежит ли договор нотариальному удостоверению?

- Если в договоре участвуют несколько заимодавцев, то какова очередность выплат по займам? – всем пропорционально или же сначала полностью один заем, потом следующий?

При составлении договора займа вам снова может очень пригодиться помощь вашего юриста. Так, основатели Дансинг Рэббит хотели максимально ясно обозначить, что все три их частных займа обеспечены залогом их недвижимости, и их юрист не только зарегистрировал договоры в окружной регистрационной службе, но и добавил специальные формулировки в векселя и залоговые расписки о том, что займы были обеспечены, соответственно, 9/19, 5/19 и 5/19 долями выручки от продажи имущества общины в случае ее роспуска.

ЕСЛИ ЗЕМЛЮ ПОКУПАЕТ ОДИН ИЗ ЧЛЕНОВ.

Иногда лучшим – или даже единственным - способом для группы приобрести желанный участок земли является просто пойти и купить ее на деньги одного или нескольких ее участников, которые могут себе это позволить. Каждая из общин, упомянутых в этой книге, которая приобрела свою землю за наличные средства, сделала это потому, что один или двое из ее основателей уже имели необходимую сумму. Неоспоримое преимущество этого пути заключается в том, что обеспеченный член группы может заключить сделку немедленно, освобождая группу от необходимости рыться по сусекам, в то время, как более оборотистый покупатель с готовой суммой в кармане сметет ее с рынка. Основатель, покупающий землю для общины, по сути, выступает в роли банка, финансирующего остальных членам группы покупку недвижимости под умеренный процент и возмещающего свои расходы с течением времени по мере того, как они смогут с ним расплатиться.

Именно так поступил Кеннет Махаффи в Лост Вэлли, которому члены общины впоследствии в течение нескольких лет возместили его 100 тысяч долларов на покупку и еще 100 тысяч на обустройство и реконструкцию за счет дохода от деятельности конференц-центра, а потом и за счет рефинансирования долга. Аналогичным образом предполагает возместить свои расходы (за вычетом собственной доли) Хэнк Обермейер, когда купленная им для общины Марипоза Гроув недвижимость будет рефинансирована учрежденным для этой цели жилищным кооперативом.

Дансинг Рэббит выплачивал деньги вложившимся в покупку одному из основателей, а также родственникам и друзьям – заимодавцам путем ежеквартальных платежей за счет средств от аренды участков все возрастающему числу общинников, живущих на земле.

ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ НОМИНАЛЬНОГО СОБСТВЕННИКА ПРИ ПОМОЩИ «ТРИЖДЫ ЧИСТОЙ АРЕНДЫ»

Многие основатели общин, которые могли бы позволить себе купить землю для будущего поселения, опасаются поступить таким образом, опасаясь потенциальных проблем, вытекающих из их статуса единственного официального собственника земли. К примеру, если все решения, способные повлиять на стоимость недвижимости, будут приниматься собственником единолично (поскольку именно он несет весь финансовый риск), остальные члены общины будут наверняка ощущать дисбаланс власти и противиться ему, а это готовая почва для структурного конфликта в поселении. С другой стороны, если решения, влияющие на стоимость земли, будет принимать вся группа, включая тех, кто не платил за нее,

собственник, вложивший в покупку собственные сбережения, будет ощущать недовольство оттого, что его вложения могут быть обесценены людьми, которые ничем не рискуют. К тому же, с точки зрения закона, именно единственный номинальный собственник земли будет отвечать по любым искам, связанным с недвижимостью, отвечать за нецелевое использование земли, нести бремя расходов на ее содержание, налоги и страхование без формального права предъявлять регрессные требования об уплате соответствующих долей в его расходах к остальным участникам группы.

Если формирующаяся община находит привлекательный участок земли, и один или двое из членов группы могут себе позволить приобрести его за счет личных средств, то вышеописанные проблемы можно обойти при помощи юридической схемы, называемой «трижды чистая аренда» (*triple net lease*)⁹⁵. Эта схема обычно используется для определения прав и обязанностей лендлорда и арендатора при аренде площадей и помещений для предпринимательской деятельности. Однако она может быть с успехом использована для защиты единственного номинального собственника земли от непропорциональной финансовой и юридической ответственности и распределения ее равномерно по всей группе. «Трижды чистая аренда» - это договор, заключаемый между номинальным собственником земли (арендодателем) и членами группы (арендаторами), в соответствии с которым, например, определенные члены общины (включая номинального собственника, но не только его) имеют определенные права по использованию недвижимости и несут равную ответственность по уплате расходов на ее содержание, обустройство, налоги и страхование. Этот договор может освободить номинального собственника от единоличной ответственности как по всем вышеперечисленным расходам, так и по другим видам финансовых или юридических рисков.

(Аналогичным образом, член группы, вложивший свои средства в покупку недвижимости, может быть защищен от единоличной ответственности в случае, когда земля приобретается на имя юридического лица). Договор «трижды чистой аренды» может включать в себя оговорки, отражающие все особенности правоотношений, характерных именно для альтернативных поселений и не характерные для коммерческой аренды недвижимости, и предусматривать самые разнообразные варианты на случай, если кто-либо из участников нарушит условия договора. Вы можете предложить проверить ваш проект договора юристу, знакомому с коммерческой арендой недвижимости и ценностями и целями вашей общины для того, чтобы убедиться, что он полностью защищает как интересы номинального собственника земли, так и остальных членов общины.

ПОКУПКА ЗЕМЛИ В РАССРОЧКУ (*OWNER FINANCING*).

При покупке в кредит с условием о рассрочке (далее для краткости – «покупка в рассрочку») продавец вместо получения сразу всей суммы покупной цены соглашается на немедленное получение определенной ее части в виде первоначального взноса и выплату остальной части позже - с оговоренными процентами за отсрочку. Обычно продавцы требуют внесения от 25% до 30% цены в качестве предоплаты, а затем ежемесячных выплат с процентами по договоренности. Условия такого кредита могут быть эквивалентны банковским или более лояльными. Недвижимость в сельской местности обычно покупается именно по этой схеме.

Впрочем, условия покупки недвижимости в рассрочку могут быть самыми разнообразными. К примеру, община Круг Сеятелей договорилась об относительно умеренной предоплате в 17,5 процентов от покупной цены и весьма великодушном размере процентов (правда, как вы помните, эту сумму пришлось изыскивать в экстренном порядке, т.к. продавец утроил размер первоначального взноса буквально за пять дней до покупки). Основатели Этхэвен заплатили 32,5 процента в качестве первоначального взноса и, кроме того, получили нетипично тяжелые условия кредита.

Основателям Щедрого Рассвета (*Abundant Down*), напротив, удалось добиться куда как простых условий платежа. В 1996 году они нашли 90 акров полей и лесов в сельской местности юго-западной Вирджинии за 130000 долларов. Участок представлял собой изогнутую дугой полосу земли вдоль берега реки с плавно поднимающимися склонами, местами поросшими лесом; к нему подходила дорога и на нем также располагались старое здание фермы с хозяйственными постройками. Продавец желал получить всего лишь 13 тысяч (10%) сразу, а остальную сумму – в рассрочку на 15 лет под 8,3 процента годовых. В итоге основателям поселения для выплаты предоплаты и получения земли в свое распоряжение потребовалось сложиться чуть больше, чем по 1800 долларов.

Если ваша группа предполагает покупку земли в рассрочку, вам следует предпринять те же самые шаги, какие необходимы при получении банковского кредита, а также хорошо бы назначить оценку понравившегося участка *перед* тем, как вы сделаете продавцу предложение купить его. (В этом случае, ⁹⁵ Аренда называется «чистой», когда все расходы по содержанию арендуемого имущества, налоги и т.д. несет арендатор, а арендная плата является для арендодателя чистой прибылью. Аренда называется «грязной», когда все или часть расходов по содержанию имущества несет собственник (арендодатель). – прим. перев.

впрочем, в отличие от оценки, необходимой для получения кредита в банке, желательно, чтобы полученная оценка была ближе к низшему уровню диапазона рыночных цен на аналогичные объекты недвижимости.)

Вполне возможно, что продавец недвижимости перед тем, как соглашаться на отсрочку или рассрочку платежа, пожелает получить информацию о доходах каждого из членов вашей группы и о вашей кредитной истории – так же, как это сделал бы банк.

Если вы покупаете землю с готовыми постройками и планируете производить их ремонт или реконструкцию, вы можете последовать примеру основателей Круга Сеятелей и поторгаться об уменьшении первоначального взноса или лучших условиях выплаты в обмен на обязательство сделать определенные полезные улучшения зданий или инфраструктуры в течение определенного срока, подкрепленное бизнес-планом, показывающим, сколько средств вы предполагаете на это израсходовать и где вы планируете их изыскать. Это даст гарантии продавцу, что с вашим вступлением во владение стоимость недвижимости возрастет, и уменьшает их риски, поскольку даже если ваша группа не сможет выплатить всю необходимую сумму, продавец сможет получить обратно свою собственность в лучшем состоянии и с более высокой стоимостью, чем она была до этого.

Этот же аргумент может быть использован и когда на интересующий вас обустроенный участок земли имеются другие претенденты, и вы не уверены, что можете предложить большую цену, чем они. Напомните продавцу, что деньги – это далеко не единственный желательный для него результат купли-продажи. Ваша группа может предложить нечто более важное – то, что земля и постройки будут использоваться, а в этом месте поселятся люди, которые стабильно будут вести хозяйство и ухаживать за участком. Далеко не всякий покупатель может предложить подобное.

Обязательно перед покупкой дайте проверить все документы, касающиеся выбранного вами участка, вашему юристу, чтобы убедиться, что все касающиеся участка платежи и долги предыдущих владельцев погашены, а также что продавец действительно имеет право продавать данный объект недвижимости. Вам также потребуется проверка границ, проверка и страховка титула землевладения⁹⁶. Не пропускайте эти этапы в надежде сэкономить деньги. Даже если продавец честен и не имеет мысли вас обмануть, он может пребывать в заблуждении о каких-то неприятных фактах, а вашей общине придется иметь с ними дело всю вашу будущую жизнь.

ИСТОРИЯ ОДНОЙ ОБЩИНЫ, ИЛИ ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ СРЕДСТВ НА ПОКУПКУ ЗЕМЛИ.

А что, если у вашей группы совсем немного сбережений и нет возможности взять требуемую сумму в кредит? Даже в этом случае вы все равно можете воплотить свою мечту. Вот какую историю услышал однажды в палаточном лагере у костра Роб Сэнделин от основателя одной из общин.

В начале 1980-х годов этот человек вместе со своими друзьями мечтали о создании собственной общины в сельской глубинке штата Орегон, однако ни у кого из них не было денег для такого проекта. У каждого из друзей была какая-то работа, но их заработков хватало лишь на то, чтобы покрывать текущие хозяйственные расходы, и не оставалось на сбережения. И найти способ добыть достаточно денег для покупки земли и строительства общины с нуля казалось нереально.

Но потом к ним пришла очень простая идея: почему бы не поселиться вместе в одном доме и не использовать сэкономленные благодаря этому средства в качестве стартового капитала? Они составили простое финансовое соглашение, в котором оговорили, что все деньги, которые они сэкономят благодаря уменьшению расходов на аренду жилья, продукты, коммунальные услуги и другие хозяйственные нужды, они будут ежемесячно класть на накопительный счет в банке. И хотя каждая из семей была вправе выйти из соглашения и забрать свою долю, накопленных в результате средств должно было хватить на то, чтобы через несколько лет купить землю в сельской местности.

Друзья нашли в своем небольшом городке просторный дом, сдававшийся в аренду, преобразовали гараж в детскую комнату и въехали все вместе туда жить – восемь взрослых и четверо детей. Они сэкономили деньги, покупая оптом продукты и другие товары для хозяйства, а также за счет того, что сообща пользовались вещами и делили между собой многие из расходов, за которые раньше каждая семья платила отдельно. Очень скоро они обнаружили, что в действительности для своих поездок они нуждались только в трех-четырех машинах, поэтому они продали лишние четыре машины и положили вырученные деньги на свой накопительный счет.

По мере того, как они все больше учились жить вместе единой общиной, они

⁹⁶ См. примечание 77 к Главе 10 о титульных компаниях. – прим. перев.
начали откладывать все больше, и через какое-то время ежемесячно откладывали более 2000 долларов. К своему приятному удивлению, за два года они накопили 50000 долларов.

Правда, к этому моменту их представления о жизни изменились, и они поняли, что им нравится жить в своем городке и уже не хочется куда-то из него уезжать. Поэтому они не стали покупать землю, а создали юридическое лицо и купили на его имя большой дом в том же поселке. Они реконструировали его так, чтобы он максимально удовлетворял их нужды, и превратили просторный двор в большой органический сад-огород с загонами для цыплят и двух дойных коз. Кредит, который они взяли для покупки этого дома, оказался достаточно небольшим, и за семь лет они его полностью погасили. Практически все друзья наших общинников считали, что ребята делают прекрасное дело, и поэтому, когда одна из первоначальных семей вышла из коллектива, две другие тут же вступили на ее место. Община продолжала наращивать свои сбережения и приобрела автокемпер⁹⁷ и лодку, на которых даже отправлялась в совместные путешествия. Совсем неплохо для ребят, которые начинали с нуля!

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ.

Банковские кредиты (включая займы у других коммерческих кредитных организаций) – это, пожалуй, самый последний вариант для формирующейся общины, как минимум по двум причинам. Во-первых, программы деятельности большинства альтернативных поселений не отвечают требованиям, предъявляемым большинством банков к потенциальным заемщикам. Кроме того, если вы создаете для ваших целей некоммерческую организацию, имейте в виду, что банки в основном предпочитают давать кредиты на развитие, напротив, коммерческим организациям – таким, как корпорации или ООО. Во-вторых, в отличие от частных заемщиков, как правило, дружелюбно настроенных по отношению к общине, банки будут неумолимо требовать обращения взыскания на вашу землю, если ваша группа в течение нескольких месяцев не сможет выплачивать причитающиеся платежи. Некоторые общины, подобно Этхэвен, намеренно отказываются от банковского финансирования еще и по той причине, что хотят на своем опыте опробовать и продемонстрировать работоспособные альтернативы общепринятым способам развития, в том числе устойчивые, «домашние» методы финансирования крупных проектов.

Банки нечасто склонны кредитовать инициативные группы по созданию альтернативных поселений, поскольку они относятся настороженно к нестандартным или альтернативным моделям развития. Для банка выгодно, чтобы кредит был потрачен на такую деятельность, которая бы в его понимании гарантировала возвращение денег, и если на заемные средства покупается недвижимость, то для банка удобно, чтобы эта недвижимость была такого рода, чтобы ее было легко продать среднему домовладельцу или коммерческому застройщику. А под эту категорию не очень-то подходят проекты с несколькими домами на неразделенном едином участке, с постройками, выполненными из природных стройматериалов, с компостными туалетами, автономными источниками электроэнергии и т.п. Чем более экологически устойчивую, натуральную, близкую к природе модель развития вы планируете, тем меньше вероятности, что средний банк заинтересуется финансированием подобного проекта. Правда, все большее число банков начинают кредитовать живые жилищные сообщества (кохаузинг), в которых, впрочем, осуществляется официальное размежевание земли на отдельные индивидуальные участки, которые могут продаваться отдельно, так что шансов реализовать такой участок в случае невыплаты кредита для банка становится гораздо больше. В связи с этим, для того, чтобы облегчить получение кредитов, большинство основателей живых жилищных сообществ предусматривают стандартные размеры земельных участков под застройку, используют общепринятые материалы и конструкции, а также коммунальную инфраструктуру.

Тем не менее, основатели некоторых общин (и в частности Мидоуданс (*Meadowdance*) в штате Вермонт) все-таки прибегают к банковским кредитам для покупки земли. И если у вашей группы нет возможности получить частный заем или купить землю в кредит у собственника, вы тоже можете выбрать этот вариант.

Большинство покупателей недвижимости позволяют банку самостоятельно определять ее стоимость, а также размер предоставляемого на ее покупку кредита. Это далеко не лучший вариант, поскольку возможность вашего контроля над этим процессом будет в этом случае сведена к минимуму. Поэтому Боб Уоцке и другие опытные торговцы недвижимостью настоятельно рекомендуют предварительно узнать как можно больше об обычных методах, применяемых вашими местными банками. Обратитесь к банку как деловые люди, которые уже знают рыночную стоимость интересующего их объекта ⁹⁷ Автокемпер (*camper, recreational vehicle, RV*) – «дом на колесах», автофургон, оборудованный кухней, спальными местами, туалетом, используемый для длительных путешествий. – прим. перев. недвижимости и конкретный размер суммы, которую они намерены взять в кредит, и сравните условия. «Вот рыночная стоимость объекта, который мы хотим купить. Вот размер суммы, которую мы желаем взять в кредит. Вот документы о том, на что конкретно мы хотим потратить эту сумму. Вот финансовая и кредитная информация по каждому из нас. Сможем ли мы договориться?»

Итак, предположим, банковский кредит кажется вам единственной возможностью изыскать необходимые средства на покупку земли. Помимо базовых вещей – определения заемной способности вашей группы, подготовки и исправления ваших кредитных историй, а также оценки приглянувшейся вам недвижимости – вот еще несколько важных шагов, которые рекомендует Боб Уоцке:

1. Убедитесь, что имеющиеся у вас юридические документы позволяют получение банковского кредита. Если вы берете кредит на юридическое лицо, банк захочет ознакомиться с вашим уставом или иными документами, определяющими юридический статус лица, которое намерено стать его заемщиком и титульным владельцем недвижимости. От вас потребуют также документов о покупаемом участке, в частности касающихся страховки, категории (разрешенного использования) земли, разрешения на его раздел, а также любых других обстоятельств, которые могут влиять на изменение стоимости земли в будущем и затруднить его продажу, если вы не сможете вернуть кредит.

2. Изучите местные банки. Зайдите в отдел кредитов в каждом из банков и, не уточняя, какой именно участок вы намерены купить, выясните, выдает ли данный банк кредиты на покупку того рода недвижимости, который вас интересует. Затем у тех, которые кредитуют проекты подобного рода, спросите про их кредитные ставки и принятую у них обычную практику – так, что в итоге вы будете знать критерии, условия и порядок кредитования, необходимые документы и процедуры заранее в каждом имеющемся рядом банке. В особенности желательно уяснить принятое у них соотношение суммы выдаваемого кредита со стоимостью покупаемой недвижимости. Попросите также копии годового отчета у каждого из банков и посмотрите графы прибылей и убытков за истекший год, а также за прошедший период текущего года. Держит ли банк долгосрочные кредиты или переуступает их другим банкам? Если держит до конца срока кредитования, то это хорошо, поскольку заем, который нужен вам, скорее всего, будет долгосрочным, а переуступка кредита может быть вам невыгодна. Оцените размеры и обороты каждого банка, узнайте больше об их директорах и должностных лицах. На основании этой информации выберете банк или банки, который покажется вам наиболее привлекательным.

3. Определите размер суммы, которая вам нужна и составьте вашу заявку на кредит. Сумма, которую вы запросите, будет зависеть от:

- стоимости покупаемого участка, согласно акту оценки;
- принятого в выбранном вами банке соотношения суммы кредита со стоимостью недвижимости;
- количества уже имеющихся у вас наличных средств, а также заемной способности вашей группы;
- размера первоначального взноса за покупаемый участок;
- размера затрат на ремонт/реконструкцию или освоение и новое строительство;
- размера суммы, которую вы хотите отложить на непредвиденные расходы (резервного фонда).

Боб Уоцке рекомендует составить письменное заявление на предоставление кредита, в котором обозначить сумму, которую вы желаете получить, и желательные для вас условия выплаты. Он также говорит, что предпочтительнее указать в заявлении имя и полный адрес одного из вас, чем абонентский ящик на почте, а также не советует указывать название вашей общины (кроме случая, когда вы берете кредит от имени созданного вами юридического лица). Пусть ваше заявление будет кратким и содержит все необходимые элементы: заемщик(и), поручители, цель кредита, обеспечение кредита, Срок и условия выплаты. Пример:

ЗАЯВЛЕНИЕ О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КРЕДИТА.

СУММА КРЕДИТА: 200000 долларов.

25 мая 2004.

98 Мы опустили при переводе некоторые подробности об устройстве банковской системы США и об изменениях, произошедших в ней в период финансового кризиса конца 1990-х. – прим. перев.

99 В банковской практике существует такое явление как «вторичный рынок кредитов»: банки (как правило, более слабые) переуступают право требования по выданным ими кредитам (в особенности потенциально проблемным) другим, как правило, более сильным банкам. В кредитном договоре обычно содержится оговорка, позволяющая банку осуществить такую передачу (в т.ч. за счет заемщика). – прим. перев.

Джон Смит.

1563 Норт-Вест Скиппер Лэйн,
Натанвилл, штат Мэн.

ЗАЕМЩИКИ: Джон Смит, Джейн Смит, Сьюзан Джонс, Синди Браун, Нед Браун.

ПОРУЧИТЕЛИ: Джон Смит, Джейн Смит, Сьюзан Джонс, Синди Браун, Нед Браун.

ЦЕЛЬ КРЕДИТА: Покупка земли для жилищного строительства.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРЕДИТА: Земельный участок по адресу: 3563 Эйншент Форест Вэй, Олд Таун, штат Мэн.

СРОК КРЕДИТА: 30 лет.

СТАВКА ПРОЦЕНТА: 9% годовых.

СПОСОБ ВЫПЛАТЫ: ежемесячные платежи в сумме 1609 долларов 00 центов.

Стоимость закладываемого земельного участка, согласно прилагаемому акту оценки, должна быть, как минимум, равна покупной цене, а в идеале превышать ее. Таким образом, соотношение запрашиваемой суммы кредита к оцененной стоимости земли должно быть лучше (т.е. выгоднее для банка), чем данный банк обычно требует. Этот момент может иметь существенное значение для того, чтобы вопрос о выдаче кредита был решен в вашу пользу.

4. Составьте документ, описывающий в деталях, как вы планируете использовать полученные заемные средства. Если вы запрашиваете сумму кредита, превышающую покупную цену за участок, для того, чтобы осуществить ремонт или иные улучшения недвижимости, опишите конкретные работы, которые вы намерены осуществить на участке с указанием сроков их проведения и размеров соответствующих затрат – так, как это сделал Круг Сеятелей. Можно также указать организацию-подрядчика, которую вы намерены привлечь для этих целей.

5. Соберите резюме, справки о доходах и справки о кредитоспособности для каждого человека, который будет участвовать в подписании кредитного договора. Резюме должны быть краткими и точными и содержать описание происхождения и основных прошлых достижений (образование, должности, реализованные бизнес-проекты) каждого из вас. Не следует включать сюда концептуальные документы вашей общины или описание ее целей и миссии: это может оттолкнуть банкиров, быть для них нудным или подозрительным. Сообщите им только то, что они сами желают знать о вас, сосредоточившись на ваших сильных сторонах и способности вернуть деньги - и ничего лишнего.

Для справок о доходах используйте формы, применяемые данным банком.

Выясните, услугами каких агентств кредитной информации 100 пользуется выбранный вами банк, и получите от них справки о вашей кредитной истории и кредитоспособности. Для чего это делать, если банк все равно сам позаботится о получении этой информации? Для того чтобы знать, что о вас скажет агентство, заранее и для того, чтобы то, что оно скажет, не было для вас неожиданностью. Чтобы вы могли заранее позаботиться о корректировке каких-либо неточностей или устаревшей информации, ибо исследования показывают, что примерно 20% сведений агентств кредитной информации о людях является недостоверными.

6. Встретьтесь с исполнительным директором банка.

Еще один совет, который дает Боб Уоцке, - оденьтесь так, как одеваются банковские служащие, и, придя в банк, скажите, что вы желаете переговорить с исполнительным директором банка (или, если в банке отсутствует такая должность, - с директором (президентом) банка). Если исполнительный директор занят, подождите или договоритесь, когда можно прийти в следующий раз. Если секретарь попытается перенаправить вас к одному из нижестоящих должностных лиц банка, вежливо откажитесь и скажите, что вы настаиваете на встрече именно с исполнительным директором, поскольку речь идет о бизнес-займе. Почему так важно встретиться именно с исполнительным директором? Потому что это человек, который здесь главный, и если ему понравится ваша группа, вы получите желаемое, даже если не соответствуете каким-либо из формальных требований (помните об осторожности в использовании таких слов, как «община» или «экопоселение»). Исполнительный директор обычно может позвонить в отдел кредитов или в совет директоров и решить дело в вашу пользу. Кроме того, исполнительный директор, как правило, не ограничен стандартными предельными суммами и условиями кредитования, принятыми в данном банке и может сделать для вас больше, чем любой из нижестоящих служащих. И, наконец, если исполнительный директор не захочет предоставлять вам заем, то вы не получили бы его и при обращении в 100 Агентство (бюро) кредитной информации (*credit reporting agency, credit agency*) - частная организация, собирающая информацию о текущей кредитоспособности и кредитной истории физических и юридических лиц и предоставляющая платные справки потенциальным кредиторам или продавцам в кредит. – прим. перев.

отдел кредитов, поскольку в этом случае ваше дело все равно было бы отправлено на утверждение исполнительному директору.

Когда вы встретитесь с исполнительным директором банка, предоставьте ему (или ей):

-
- Заявление о предоставлении кредита;
-
- Акт оценки участка (здания), который вы желаете приобрести, а также другие документы, подтверждающие рыночную стоимость покупки;
-
- Документы о работах по ремонту или реконструкции покупаемой недвижимости, которые вы намереваетесь произвести;

- Учредительные документы вашего юридического лица;
- Разрешения, выданные местными органами власти на изменение разрешенного использования земли или на ее раздел (межевание).

•
Краткое резюме, справки о доходах, активах и кредитоспособности на каждого из членов вашей группы, кто будет подписывать кредитный договор.

7. Работайте одновременно с несколькими банками.

Некоторые банки не любят такого подхода, ощущая, что вы торгуетесь с ними, и, по сути, так оно и есть. Тем не менее, в этом случае вы встаете не позицию силы. Банки, скорее всего, узнают, что вы ведете переговоры с их конкурентами, поскольку каждый из них будет заказывать справку о вашей кредитной истории в общей базе данных, и в этой справке будут данные и о других банках, интересовавшихся вашей кредитоспособностью. Вы можете избежать этого, если обратитесь во все банки в один и тот же день и сразу предоставите им всю необходимую документацию.

Если вы находите вышеописанный образ действий чересчур агрессивным и напористым, Боб Уоцке рекомендует принять во внимание следующее. Банк, который выдаст вам кредит, скорее всего, потребует, чтобы все члены вашей группы, а также, возможно, члены ваших семей и даже ваши коллеги и начальники по работе подписали кредитный договор в качестве поручителей. Это означает, что если вы по какой-то причине не сможете продолжать регулярно выплачивать взносы по кредиту, и банк не сможет покрыть ваш долг путем продажи вашей недвижимости, он сможет предъявить требование к любому из вышеперечисленным поручителей о выплате остатка суммы за счет личных средств. И если вы настолько рискуете, покупая вашу землю и обращаясь в банк за кредитом, то уж наверно вы имеете моральное право приложить все усилия к тому, чтобы условия этого кредита максимально отвечали вашим специфическим условиям и интересам. «Будьте настолько настойчивы, насколько вы чувствуете ваши требования справедливыми, но без властности или хамства», - советует Боб.

ФИНАНСИРОВАНИЕ В МОДЕЛИ КОХАУЗИНГА.

В отличие от большинства других альтернативных поселений, живые жилищные сообщества (домовладельческие общины) продают земельные участки в своих общинах на открытом рынке и строят всю инфраструктуру зараз. Некоторые из живых жилищных сообществ самостоятельно осуществляли строительные работы либо часть людей из всей группы выступала в качестве компании-застройщика. Однако все большее число инициативных групп по созданию живых жилищных сообществ вступают в сотрудничество с профессиональными застройщиками недвижимости (девелоперами), и такого рода сотрудничество часто оказывается успешным как в плане более легкого пути изыскания финансирования, так и в плане освоения земли. В обмен на определенный процент от вашего бюджета (как правило, довольно скромный по сравнению с теми доходами, к которым привыкли коммерческие застройщики) такой профессиональный девелопер может предложить общине свой многолетний опыт, предпринимательское чутье, хорошее знание местного рынка недвижимости, помощь в финансировании на начальном этапе, а также уже сложившиеся связи с местными чиновниками из отдела территориального планирования, кредитными учреждениями, архитекторами, инженерами, строительными подрядчиками и поставщиками. Члены группы при этом активно участвуют в планировке участка и дизайне помещений, а равно и в рекламе и продвижении проекта.

Если ваша группа планирует раздел вашей земли на индивидуальные наделы и закрепление их в собственности отдельных членов (независимо от того, будете ли вы продавать эти наделы на открытом рынке или же только внутри вашей группы), вы можете использовать некоторые из приведенных здесь методов живых жилищных сообществ, в том числе и партнерство с профессиональным застройщиком, знакомым с моделью кохаузинга. (См. Источники.)

Вот краткий обзор одной из разновидностей этой модели, основанный на опыте работы Вандерланд Хилл Девелопмент Компани (*Wonderland Hill Development Company*) в Боулдере, штат Колорадо. Группы, сотрудничающие с этой компанией, используют три источника финансирования: средства, собранные ими самими и компанией-застройщиком, кредит на строительство и индивидуальные ипотечные кредиты.

1. Средства, собранные группой и компанией-застройщиком. Перед тем, как начинаются работы по воплощению проекта, группа должна собрать как минимум 10% (а иногда существенно больше) от его полной стоимости путем вступительных взносов участников, иногда дополняемых краткосрочными займами у более обеспеченных членов группы и другими частными займами (при этом вновь вступающие члены вносят свои взносы независимо от того, на какой стадии реализации проекта они пришли). Компания-застройщик на начальном этапе обычно также вкладывает какие-то средства в общий фонд, несет расходы по управлению проектом и накладные расходы – все это возвращается ей позже. Эти первоначальные средства используются для того, что Вандерланд Хилл Компани называет фазой определения

осуществимости проекта и подготовительной фазой строительства.

В фазе определения осуществимости проекта группа определяет критерии подходящего земельного участка, рассчитывает предварительный бюджет, а также создает юридическое лицо для покупки земли (обычно общество с ограниченной ответственностью). Каждый из членов группы определяет свою кредитоспособность и получает из банка справку о возможности получения ипотеки под залог своего будущего индивидуального надела. Группа находит подходящий участок, заключает с продавцом договор об исключительном праве покупки на срок от двух до четырех месяцев и организует исследование пригодности участка для создания общины или поселения, которое она планирует. На этом этапе члены группы платят разнообразные пошлины и сборы в казну, несут расходы по поиску земли и рекламе проекта, а также платят продавцу за исключительное право покупки.

В подготовительной фазе члены группы проводят исследование пригодности участка для своих нужд и платят за все тесты, экспертизы, межевание, разрешения на строительство и на изменение разрешенного использования земли. Если они решают купить участок, они уплачивают также определенный процент покупной цены в качестве первоначального взноса и договариваются с продавцом об уплате остальной части после получения кредита на строительство, которое может состояться через несколько месяцев и даже через год. Некоторые продавцы охотно предоставляют рассрочку платежа на время всей этой подготовительной работы. Если же продавец требует все деньги сразу, то группа обычно не соглашается на покупку участка и продолжает поиски, пока не найдет землю, собственник которой готов пойти на эти условия. После решения этого вопроса группа нанимает архитекторов и инженеров для того, чтобы разработать планировку жилищного сообщества и дизайн всех построек конкретно для данного земельного участка, изучает рынок недвижимости с целью определить оптимальную цену для индивидуальных наделов (домов или квартир) в сообществе и составить уже окончательный бюджет проекта, а также рекламирует проект, привлекая в группу новых членов, и продолжает собирать средства.

2. Кредит на строительство. Этот банковский кредит используется для выплаты продавцу участка остатка покупной цены и на покрытие самых «увесистых» строительных расходов – на земельные работы, на подведение необходимых коммуникаций, на строительство дорог и парковок, строительство общего дома, а иногда также и на строительство индивидуальных жилых домов.

Кредит на строительство предоставляется только после того, как группа купила земельный участок и выполнила все необходимые для его освоения юридические формальности, сделала на профессиональном уровне план застройки участка и проекты зданий, и все ее члены получили предварительное согласие от банков на получение ипотечного кредита под залог своих индивидуальных наделов. Для получения кредита на строительство группа обращается в местные банки вместе со своим партнером – компанией-застройщиком. «Банки гораздо легче соглашаются предоставлять кредит на строительство, если дело будет вести хорошо известный местный девелопер» - отмечает консультант по кохаузингу Зев Паисс.

3. Индивидуальные ипотечные кредиты. Как правило, это стандартные 30-летние ипотечные кредиты по текущим процентным ставкам, которые оформляются, когда строительство завершено. Деньги, предоставленные по этим кредитам, используются для того, чтобы выплатить все предыдущие частные займы и кредит на строительство, а также возместить (с процентами) средства, вложенные компанией-застройщиком. <...> Каждый владелец индивидуального надела (дома, квартиры) в жилищном сообществе теперь должен банку невыплаченный остаток стоимости этого надела (дома, квартиры), который он выплачивает, как и в любом ипотечном кредите, посредством ежемесячных платежей, включающих тело кредита и проценты.

Другие компании-застройщики, которые сотрудничают с живыми жилищными сообществами, работают несколько иначе. Крис Скоттхэнсон (см. Источники по кохаузингу) рекомендует группе сперва приобрести земельный участок, разработать его планировку и проекты построек, а затем уже обращаться к компании-застройщику и осуществлять строительство вместе с ней. «*Единственный резон для сотрудничества с компанией-застройщиком, - говорит Крис, - это то, что она сможет изыскать, получить и обеспечить своим поручительством кредит на строительство*».

КОХАУЗИНГ: МЕНЯЕТСЯ ЛИ СПОСОБ СОЗДАНИЯ ОБЩИН?

На настоящий момент, насколько я знаю, кохаузинг отнюдь не является дешевым вариантом. В 2002 году вступительный взнос в живых жилищных сообществах за однокомнатную или двухкомнатную квартиру с правом пользования общей инфраструктурой варьируется (в зависимости от цен на недвижимость в данном регионе) от 100 до 200 тысяч долларов. Трех- и четырехкомнатные квартиры, а равно отдельные домики – также с правом пользования общей инфраструктурой – стоят в пределах 300-400 тысяч долларов. Но зато, несмотря на то, что живые жилищные сообщества, как правило, являются самыми дорогими (в смысле вступления в них) среди общин, банки гораздо легче выдают на них ипотечные кредиты в силу того, что их члены имеют право собственности на свои

индивидуальные наделы, дома или квартиры. А жилищные сообщества, сотрудничающие с профессиональной компанией-застройщиком, вдобавок могут получить кредит на строительство. В итоге, парадоксальным образом, покупка пая в живом жилищном сообществе может быть иногда – в смысле изначальных разовых вложений – сравнима по финансовой доступности со вступлением в централизованную общину с общей собственностью на единый участок земли – если сложить вступительный взнос, арендный взнос за землю и затраты на строительство своего дома, и все это без банковского кредита. (См. Главу 14.)

По состоянию на 2000 год в Северной Америке насчитывались одно христианское живое жилищное сообщество, два – экологически-ориентированных с домами их соломенных блоков и автономным электричеством, а также, среди формирующихся кохаузнг-групп, были веганская община, еврейская община и еще одна группа, исследовавшая методы самофинансирования, с исключительно скромными вступительными взносами. Я думаю, что с ростом популярности альтернативных поселений все большее число общин, объединяющих людей со специфическим образом жизни, с духовными, религиозными, экологическими целями, будут выбирать модель кохаузинга (т.е. сначала собрали деньги и все построили с помощью профессионалов, а потом уже въехали жить) взамен того сложного и изматывающего пути «сделай-все-своими-руками», примеры которого мы видели на этих страницах. Основатели этих общин предпочитают отдать индивидуальные наделы и дома в частную собственность участников и оставить места общего пользования в коллективной, привлечь профессиональных застройщиков к строительству и воспользоваться банковскими кредитами вместо того, чтобы преодолевать проблемы приобретения земли, изменения ее категории зонирования, сбора средств и создания инфраструктуры исключительно собственными силами. Успехи живых жилищных сообществ, выбравших партнерство с компанией-застройщиком, могут существенно повлиять на наши представления о том, как формируются альтернативные поселения.

КАК НАСЧЕТ ГРАНТОВ И ПОЖЕРТВОВАНИЙ?

Довольно распространенным заблуждением среди начинающих инициативных групп по созданию альтернативных поселений является вера в то, что меценаты, филантропы и благотворительные фонды, услышав о прекрасной идее их будущей общины, охотно выделяют гранты для покупки земли, однако в действительности, как правило, дело обстоит по-другому. Да, богатые люди и благотворительные фонды действительно часто жертвуют деньги группам и организациям, чьи миссия и видение лучшего мира близки их собственным убеждениям, однако, в основном, тем группам, которые уже могут продемонстрировать достигнутые результаты, воплощенные цели на этом пути, и лидеры которых уже доказали на прошлом опыте, что они используют деньги эффективно и ответственно. Если же ваша группа еще только встает на ноги, у вас есть вдохновляющие идеи и планы по улучшению среды обитания, служению людям или духовной трансформации, но пока еще нет истории ваших общих достижений как группы, то крайне маловероятно, что вы сумеете получить гранты и весомые пожертвования для ускорения вашего старта. Начинать вам, скорее всего, придется своими силами.

Но зато вы можете всеми силами приступать к изысканию грантов и сбору пожертвований после того, как вы купите землю для создания общины, создадите некоммерческую корпорацию по статье 501(c)3 для получения не облагаемых налогами пожертвований, продемонстрируете в течение нескольких лет ваше благотворное влияние на окружающую среду и людей, и достигнете хотя бы нескольких из заявленных общепользовательных целей. Ищите грантов и пожертвований под конкретный проект с конкретным бюджетом, определенными сроками исполнения и измеримыми результатами. Если вы, к примеру, начинающее экопоселение, и вы намереваетесь обучать людей альтернативным методам строительства и использованию автономного электричества, вы можете поискать гранты в фонд строительства здания для вашего обучающего центра или в фонд волонтерской программы – так, чтобы вы смогли привлекать для строительства этого обучающего центра потенциальных студентов и волонтеров и вам было на что содержать их. Если вы получаете гранты или пожертвования, используйте деньги на те цели, которые были заявлены, и аккуратно ведите отчетные записи о расходах. Посылайте отчеты с фотографиями о том, как вы потратили деньги, и со словами благодарности вашим жертвователям. Если им понравится то, как вы распорядились полученными средствами, они могут поддерживать вас и в дальнейшем.

Община Круг Сеятелей (*Sowing Circle / OAEC*) получила на очень щедрых условиях два частных займа – в 40000 и 25000 долларов – в силу того, что ее основатели были хорошо известны кредиторам-спонсорам и были их коллегами по экологическому движению. Наверно, ничто так не располагает к пожертвованиям и дружеским займам, как прошлая совместная с вами общественно-полезная деятельность

и та добрая репутация, которую вы заработали за время ее осуществления.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ВАШИХ ЗАЙМОВ.

Если условия ваших займов или кредитов обещают вам в перспективе нелегкую жизнь, однако сейчас получение их вам видится единственным способом приобрести землю, вам имеет смысл подумать о том, как вы могли бы в дальнейшем рефинансировать ваши долговые обязательства (*помните: любой ценой нужно избегать кредитов с неустойками за досрочную выплату!*). Вы не сможете долго протянуть ни с высокими ежемесячными платежами, ни с условиями, когда поначалу вы платите только проценты, а потом размеры взносов резко взлетают до небес, ни с кредиторами, которые готовы запустить процесс изъятия и продажи вашей земли при первой же просрочке платежа. Этхэвен, Лост Вэлли и Круг Сеятелей – все успешно рефинансировали свои займы, и теперь их члены дышат намного свободнее.

Я уже писала выше, как основатели Этхэвен рефинансировали свой долг через год после покупки земли, создав свой внутренний банк - Фонд земельных паёв. И это было очень правильное решение.

Основатели переоценили количество новых членов, которые вступят в поселение в течение следующих нескольких лет, и в итоге, когда приток вступительных взносов иссяк, Этхэвен оказалось не в силах одновременно выплачивать долги кредиторам и продолжать строительство на участке. Поэтому поселение целых три года платило своим заимодавцам только проценты и направляло оставшиеся средства на создание необходимых дорог и построек. Поселенцы никогда не смогли бы позволить себе подобное с теми условиями, на которых был получен первоначальный заем.

Как мы помним из 1 Главы, община Лост Вэлли в течение первых двух лет не выплачивала ничего по двум 100-тысячным займам от основателя Кеннета Махаффи, а в следующие 4 года выплачивала ему по 30000 долларов ежегодно – 20000 в качестве процентов и 10000 на погашение основного долга. Таким образом, к 1995 году всего было выплачено 120 тысяч, но сумма долга уменьшилась лишь на 40 тысяч долларов. К этому моменту Кеннет уже не жил в общине и вообще все больше утрачивал интерес к проекту, так что, в конце концов, он пожелал, если это возможно, получить остаток долга на руки и уйти. И тогда, в 1995 году община взяла 125-тысячный заем от Фонда револьверных кредитов 101 Каскадия (Cascadia Revolving Loan Fund) и еще один частный заем на 150 тысяч от друзей, которые состояли в совете директоров некоммерческой корпорации Лост Вэлли. Эти 275 тысяч долларов были использованы на то, чтобы частично погасить 160-тысячный долг перед Кеннетом, а также на дополнительные улучшения на участке. В 1998 году община провела второе рефинансирование, заняв 161000 долларов у друзей и единомышленников, и окончательно расплатилась с Кеннетом и с фондом Каскадия. На настоящий момент Лост Вэлли по-прежнему платит ежегодные платежи по этому займу, но теперь кредиторами являются люди, которые всеми силами поддерживают проект и вряд ли станут требовать продажи земли, если в общине вдруг наступят трудные времена. По мере расширения своей деятельности община взяла также еще несколько займов на строительство и улучшение участка. По состоянию на 2002 год, общий долг Лост Вэлли перед примерно 15 различными кредиторами составляет 360 тысяч долларов, а совокупный ежемесячный платеж по займам и процентам – около 3500 долларов.

Община Круг Сеятелей (*Sowing Circle*) начала с 700-тысячного долга под 6,7% годовых перед 101 Револьверный кредит (*revolving loan*; т.ж. открытый кредит, возобновляемый кредит) - кредит, который предоставляется на определенный срок в пределах оговоренной суммы, но допускает частичный возврат средств и при необходимости повторное изъятие возвращенных средств; речь может идти как о специально открытой кредитной линии, так и о кредите, предоставляемом по возобновляемой кредитной карточке. (Ср. закрытый кредит (*closed-end loan*) - кредит, который предоставляется на фиксированную сумму

и который должен быть полностью погашен к определенной дате, т. е. кредит, по условиям которого сумма заимствований не может быть при необходимости увеличена. Большинство кредитов, предоставляемых при покупке недвижимости, автотранспортных средств и т. д., относятся к этому типу). – прим. перев. продавцом земли и двух частных займов на 40 и 25 тысяч под 5% каждый. По всем этим займам первые пять лет допускалось выплачивать только проценты. В течение первых четырех лет община выплачивала по этим займам приблизительно по 37500 долларов ежегодно, но на пятый год участники группы поняли, что необходимо рефинансировать заем, пока не наступило резкое увеличение размера платежа, ожидаемое в 2000 году. К этому моменту Оксидентальский Центр Экологии и Искусств уже на протяжении четырех лет проводил обучающие занятия по органическому земледелию, сохранению негибридных семян, пермакультурному дизайну и другим аспектам устойчивого развития и приобрел хорошую репутацию в округе. Многие участники семинаров приезжали повторно, а некоторые стали друзьями Центра и регулярно волонтерили на посадках деревьев и других коллективных работах. К одному из таких друзей (точнее, к одной из подруг) и обратился Дэйв Хенсон с предложением о рефинансировании займа. Женщина была рада помочь общине своими деньгами, и в итоге вместе с Дэйвом они разработали условия миллионного рефинансирующего займа на срок 30 лет под 6,85 процента годовых. На полученные деньги община расплатилась с прежними кредиторами (765 тысяч), провела некоторые капитальные улучшения на участке

и пополнила свой резервный фонд. После этого рефинансирования ежемесячный платеж общины составил 5565 долларов на 11 человек, т.е. 515 долларов на одного участника.

КАК ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЛИЯЕТ НА ДОЛЮ В СОБСТВЕННОСТИ И НА ПРАВО ГОЛОСА.

Предполагается, что за месяцы до того, как вы начинаете собирать средства, вы уже приняли решение о том, каковы должны быть вклады основателей в покупку земли, и каково будет соотношение сделанного каждым участником вклада к доле в правах на общее имущество и к праву участия в принятии общих решений. Вот несколько вопросов, на которые следует ответить, продумывая этот аспект:

1. Необходимо ли, чтобы все основатели вложили в покупку земли равное количество средств, или же возможно, чтобы размеры вкладов были разными?
2. Будут ли вложенные основателями деньги давать им долю в праве на общее имущество? Как размер этой доли будет соотноситься с размером сделанного вклада?
3. Будет ли размер вклада привязан к объему прав по пользованию и распоряжению общим имуществом и к объему расходов и ответственности за ее содержание? Будет ли право голоса при принятии общих решений зависеть от размера вклада?
4. Готов ли кто-то (из более обеспеченных членов группы) предоставить займы общине или кому-то из менее обеспеченных членов? На каких условиях?
5. Будут ли новые члены, которые придут позже, вкладывать столько же средств, сколько вложил каждый из основателей? Должны ли они будут вложить больше, с учетом роста стоимости земли по мере ее освоения? Получат ли основатели, вложившиеся в расходы по созданию инфраструктуры, компенсацию за это от будущих новых членов?
6. Будут ли вклады членов (полностью или частично) возвращаться им в случае выхода из общины? В каком объеме? Как будут изыскиваться средства для возвращения вкладов?

В каждой из общин, про которую покупку земли которыми здесь рассказано, основатели имеют равные права и обязанности в отношении общего имущества и равные права при принятии общих решений. Однако это совсем не обязательно должно быть именно так. К примеру, в общине может быть так, что решения, влияющие на стоимость общей недвижимости, принимают только те, кто вложился в ее покупку, а остальные решения – принимаются всеми жителями вместе. При этом остальные члены могут также постепенно выплатить свою долю и, тем самым, тоже заработать право на участие в принятии решений, влияющих на стоимость земли. Следует, однако, заметить, что эта схема, хотя и позволяет остаться в одной группе людям с разным уровнем дохода, может вызвать определенный дисбаланс власти в общине и сопутствующие этому обиды и конфликтные ситуации. Как уже было рассказано, Хэнк Обермейер как единоличный основатель Марипоза Гроув (*Mariposa Grove*), заплатил все деньги один. Однако после того, как община реорганизуется в жилищный кооператив и проведет рефинансирование, каждый пайщик будет иметь долю в праве на общее имущество и право голоса. Экопоселения Дансинг Рэббит и Лост Вэлли, в которых деньги вложили не все основатели, разработали разные пути для того, чтобы члены, не вложившие денег изначально, и новые члены смогли компенсировать вложившимся участникам их расходы. Члены Дансинг Рэббит не платят вступительного взноса, но зато платят арендную плату за занимаемые ими индивидуальные участки – эта плата идет на погашение займов поселения. Участники Лост Вэлли платят вступительный взнос, а также плату за проживание в домиках, принадлежащих общине, - эти средства также идут на выплату текущих кредитов общины. Вновь вступающие члены Этхэвен платят вступительный взнос 4000 долларов, а также единовременный взнос за долгосрочное пользование индивидуальным участком, размер которого увеличивается каждый год на 1000 долларов и на 2002 год составлял \$17000.

*

*

*

В 13 главе мы рассмотрим основные задачи и трудности, с которыми сталкиваются общины на стадии освоения земли, и узнаем, как их решали разные поселения.

ГЛАВА 13. ОСВОЕНИЕ ЗЕМЛИ И СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ПОСЕЛЕНИЙ.

Как только основатели Этхэвен (*Earthaven*) купили землю, они хотели сразу приступить к планировке территории и ландшафтному дизайну по принципам пермакультуры. Однако в их случае этот процесс мог растянуться на год-два, во-первых, из-за горного рельефа, а во-вторых, из-за необходимости предварительно проводить межевание для определения границ участка, т.к. прежние хозяева земли не знали ни точного количества акров их владений, ни их границ. В то же время, группа хотела приступить к созданию хотя бы первоначальной инфраструктуры для того, чтобы можно было дольше находиться, жить на земле и развивать видение будущего поселения, но так, чтобы эта работа не помешала в дальнейшем освоению участка в соответствии с принятым планом.

Вот как они поступили.

ХОД РАЗВИТИЯ ЭТХЭВЕН (EARTHAVEN).

Горный рельеф Этхэвен делал планировку местности и освоение территории более сложным, чем у большинства создающихся поселений. Их территория состояла из долин трёх сливающихся рек, заливных лугов, горной гряды с подножиями, террасами, крутыми склонами и вершинами. (В отличие от лесистой горной территории Щедрого Рассвета (*Abundant Dawn*), горы Этхэвен были более крутыми, без лугов. Из коммуникаций имелась только телефонная линия, и не было никаких строений, кроме разваленного охотничьего домика). Некогда плодородная земля была истощена предыдущими хозяевами - небольшой аппалачинской фермерской общиной. Когда-то эти места были заселены довольно густо, и известно, что почтовое отделение находилось около слияния двух больших рек, а люди жили в небольших долинах и возделывали крутые склоны. Необитаемая в течение двух последующих поколений, эта земля покрылась лесом, и выросшие деревья успели дать потомство к тому моменту, когда в 1994 году здесь появились основатели общины Этхэвен.

Первым делом основатели потратили около 6000 долларов на разметку границ на местности и около 2000 долларов на аэрофотосъемку и составление карты.

С картой в руках, ведомые Питером Бэйном и Чаком Маршем - двумя основателями Этхэвен, ландшафтными дизайнерами и специалистами по пермакультуре, - участники группы обходили территорию, выявляя и определяя заповедные места и места Силы (*sacred places*), русла рек и весенних ручьёв, заливные луга, овраги, популяции интересных растений, участки, пригодные для земледелия, места для прудов, места для жилья и хозяйственных сооружений. Они также хотели получить представление о плодородии земли и ограничить будущее население общины в соответствии с его уровнем. Они посчитали, что если они будут выращивать сами большую часть своего продовольствия, их земля сможет прокормить 120-160 чел. После нескольких лет наблюдения за землёй и выявления ее изменений в различных условиях, они нанесли на карту ключевые объекты будущего экопоселения. Они определили заповедные места (*sacred sites*); территорию, где останется лес; землю под огороды и сады; расположение будущих прудов и гидроэлектростанций; центр поселения и территорию под строительство общих объектов; существующую дорогу и будущие дороги и тропы; нанесли на карту участки для строительства жилых домов и возможные подъезды к ним. Они решили строить только на склонах и сохранить ровные участки для земледелия. Определив всё это и руководствуясь образом «экологического поселения, распланированного по принципам пермакультуры», они решили создать следующую инфраструктуру:

- **Центр поселения**, где будут располагаться место для собраний (*Council Hall*); большое здание с кухней, столовой для общих трапез и встреч; информационный центр и библиотека, а также, возможно, общие мастерские, торговые и офисные помещения, и, вероятно, общежитие-гостиница.

- **10 (позднее 11) соседств** (*neighborhoods*) - жилых кварталов, состоящих каждое из 3-8 энергосберегающих экодомов на участках площадью от 1/8 до 1/4 акра, расположенных на наиболее пологих южных склонах. Каждый участок в перспективе будет террасирован для разведения сада и, кроме того, жители каждого соседства будут иметь садово-огородные участки на общей территории поселения - в низинах, на пологих склонах или горных террасах.

- **Искусственные водоемы.** Для ускорения восстановления плодородия почвы и обеспечения продовольственной автономности, жители общины будут стараться задерживать как можно больше воды на своей территории за счёт водосбора с крыши и накопления её в прудах. Затем вода будет использоваться для восстановления почвы на определённых участках, с применением органических материалов.

•

Подготовительный "базовый лагерь" - участок неподалёку от центра экопоселения, где люди смогут учиться и практиковать технологии экологического строительства. перед тем, как селиться в соседствах.

•

Сооружения и инфраструктуру для индивидуального бизнеса членов общины на специальных «бизнес-участках» (business sites) в центре экопоселения и на территории соседств.

•

Поля и пастбища для крупномасштабного земледелия и животноводства.

•

Мосты через каждую из трёх рек для автомобильного сообщения с центром поселения.

•

На вершинах горного хребта было решено ничего не строить, кроме того сохранить в нетронутом виде **заповедные места** (*sacred sites*), а также самую тихую и живописную долину, как места первозданной природы.

ЧТО МЫ ПОДРАЗУМЕВАЕМ ПОД ПОНЯТИЯМИ "ПЕРМАКУЛЬТУРА" И "ЭКОПОСЕЛЕНИЕ"?

ПЕРМАКУЛЬТУРА - это система техник и принципов создания устойчивых поселений с растениями, животными, строениями, и особенно - гармоничных отношений между ними. Она руководствуется такими этическими принципами как "забота о Земле", "забота о людях", "распределение избытков" (см. Источники).

Ниже приведено широко используемое определение термина "**экопоселение**", данное Робертом Гилманом:

" **Экопоселение** – это поселение со всеми чертами человеческой деятельности разумных пределов, в котором человеческая деятельность безопасно интегрирована в природную среду таким образом, который поддерживает здоровое развитие человека и может успешно продолжаться неопределенно долгое время" (Роберт Гилман. "Экопоселения и устойчивые поселения". Пер. с англ. В. Шестакова).

Несмотря на то, что термин появился совсем недавно, в начале 1990-х гг., концепция экопоселения привлекает уже очень большое и все время растущее число альтернативных общин. Некоторые более старые общины модифицировались, восприняв некоторые аспекты устойчивого развития (такие как строительство из натуральных материалов или использование альтернативной электроэнергетики) и назвали себя экопоселениями, в то время, как другие, включая некоторые живые жилищные сообщества, пытаются создать полноценные экопоселения с нуля. Следует отметить, впрочем, что многие активисты экопоселенческого движения сходятся во мнении, что на данный момент настоящих экопоселений ещё нет (поскольку ещё рано судить о том, будут ли существующие поселения устойчивыми в масштабах неопределённого будущего), поэтому называют эти общины экопоселенческими инициативами (*aspiring ecovillages*).

102 5-10 соток. – прим. перев.

Процесс исследования местности, составления карты и планировки территории экопоселения, а равно приход к общему согласию по поводу планировки в масштабах группы занял три года. Одновременно участники группы копили деньги, чтобы расплатиться с частными инвесторами и начать первый этап создания инфраструктуры.

Хронологически их действия выглядели так.

1995 г.

В первый год поселенцы заказали разметку границ, аэрофотосъемку и составление карты, и начали исследовать особенности местности и их изменения в разные времена года, отмечая это на карте. Они изучили, как создать свой собственный «карманный» банк и учредили Фонд земельных паёв (*EarthShares Fund*), чтобы поскорее собрать средства для погашения долга перед продавцом и обрести полный контроль над своим участком (см. Главу 9).

Большая часть основателей жила и работала в Эшвилле, в 45 мин. езды от будущего экопоселения, куда они приезжали на выходные. Они пригласили волонтеров и с их помощью расчистили южный склон в центре владений, где построили навес, и один из членов построил небольшой домик.

1996 г.

На следующий год члены группы продолжили исследовать местность и корректировать карту. Они очистили от леса ещё некоторую площадь на склоне в центре территории и проложили туда вторую дорогу для лучшего доступа. Это место, которое они назвали Хат Хэмлет (*Hut Hamlet*, букв. «Шалашная

деревушка»), предназначалось для «базового лагеря», состоящего из небольших экспериментальных экодомов с пассивным солнечным обогревом, площадью около 300 кв. футов (28 кв. м) каждый. Эти домики будут служить временным жильём, пока люди не построят себе капитальные дома. В процессе их строительства основатели хотели испробовать различные строительные технологии, чтобы научиться работать с доступными в этих местах натуральными материалами. Предполагалось также, что возможные ошибки, допущенные при строительстве маленьких домиков, будут учтены перед масштабным строительством.

Из леса, спиленного на территории, используя лошадей для его транспортировки и портативную пилораму для распиловки, они построили в Хат Хэмлет небольшое помещение с кухней, столовой и баней. Провели трубу для водоснабжения из ручья, установили мини-электросистему на солнечных батареях, от которой питался насос и освещение кухни, а также поставили холодильник, работающий на пропане. Кроме того, был построен компостный туалет из самана, погреб, три новых домика и пешеходные мосты через реки. Был привезён органический материал для мульчи, начали возделываться огороды. Внешняя красота также имела большое значение для основателей: у сооружений на Хат Хэмлет были металлические зелёные крыши (с водостоками), а внешние стены, обмазанные глиной, варьировались в цвете от светло-жёлтого до персикового, за счёт цвета местной глины. В некоторых строениях были глинобитные полы.

Так же, как Круг Сеятелей и Дансинг Рэббит, экопоселение Этхэвен стремилось с самого начала осуществлять миссию экологического просвещения, и поэтому уже на второй год существования поселения в нём начали проводиться семинары и мастер-классы под навесом, сооружённым в первый год. К этому времени, поскольку уже существовало элементарное жильё и некоторые удобства, несколько человек жили в Хат Хэмлет круглый год.

1997 г.

На третий год основатели закончили нанесение подробностей местности на карту.

Пермакультурные дизайнеры из числа группы разработали детальный план экопоселения, и в процессе нескольких собраний группа скорректировала его и утвердила.

В этот год члены общины расплатились с продавцом земли, и, наконец, могли осваивать всю территорию. Они начали строить дороги к местам будущих жилищных соседств (*neighborhoods*). Построили несколько домиков в Хат Хэмлет и заготовили пиломатериал для строительства запланированного ранее 13-гранного Зала Собраний (*Council Hall*). Ещё несколько людей переехало на постоянное жительство.

1998 г.

На четвёртый год было продолжено строительство дорог к соседствам, расчищена территория под планируемый центр поселения, поставлен каркас Зала Собраний, и установлена микро-гидроэлектростанция на реке. Несколько членов основали лесопромышленный кооператив (пайщиками которого являлись сами же работники), который занялся валкой и распиловкой леса, для чего они установили пилораму и организовали лесопилку в центре поселения.

Община теперь имела достаточно средств со вступительных и арендных взносов, уплачиваемых новыми членами, чтобы финансировать не только текущие проекты, подобные описанным выше, но и начать возврат долгов вкладчикам Фонда земельных паёв. К этому времени около 15 человек переселились на землю поселения.

1999 г.

На пятый год участники общины создали несколько искусственных биопрудов для сбора и очистки "серой" воды, построили трёхэтажный корпус для проживания семей с маленькими детьми, подготовили площадку для гостевого лагеря на берегу ручья. Завели под крышу Зал Собраний, заполнили опалубку его стен соломой и саманом, и начали проводить в нём встречи. Несколько членов общины начали строительство общего дома в одном из соседств.

2000 г.

На шестой год они реконструировали и расширили кухню-столовую в Хат Хэмлет. Ещё несколько основателей и новых членов переехало из города на землю и построили жильё в Хат Хэмлет, и/или подготовили место для капитального дома в соседстве.

К этому времени около 25 человек жило в поселении.

2001 г.

На седьмой год было закончено оштукатуривание изнутри Зала Собраний и сделан ещё один погреб. Один из членов построил небольшой магазин и ещё одно здание, которое в будущем станет местным кафе. Другой человек изыскал средства и организовал работу добровольцев по возведению сауны.

2002 г.

На восьмой год был готов большой резервуар для воды над Хат Хэмлет для улучшения водоснабжения, также провели водопровод к другим прилегающим объектам. Была закончена внешняя

отделка Зала Собраний, внутри настелен деревянный пол. Одна семья построила большой дом, который будет служить как постоянным жильём для неё, так и временным для гостей и других членов общины, кто ещё не построил собственное жильё. Другая группа на близлежащем участке начала строительство двухэтажного общежития с небольшими комнатами, общей кухней и другими удобствами. И наконец, на восьмой год поселенцы накопили достаточно людей, средств и навыков, чтобы построить первый серьёзный мост через речку, которую раньше пересекали вброд.

К этому времени около 35 человек жило на земле круглогодично.

Как сами члены Этхэвен, так и их гости считают развитие этого поселения чрезвычайно медленным и ещё далеко не законченным.

Даже если ваша группа не намерена приобретать необустроенную гористую территорию, и не собирается создавать полновесное поселение, история Этхэвен демонстрирует множество аспектов развития, с которыми вы столкнётесь в процессе обустройства вашей земли, восстановлении старых и возведении новых строений на ней.

ПРИСЛУШИВАЯСЬ К ЗЕМЛЕ

План поселения показывает, как его строения и другие обустроенные территории (дворы, газоны, детские площадки, огороды, сады поля, пруды, дороги, мосты, пешеходные тропы, места для парковки, и т.д.) расположены по отношению друг к другу и к особенностям естественного ландшафта - равнинам, лесам, рекам, озёрам, болотам и т.п.

Один из принципов пермакультуры состоит в том, что поселение, чтобы быть устойчивым, должно быть адаптировано к потребностям и связям экосистемы, в которых оно находится. Таким образом, план местности, составленный по принципам пермакультуры, показывает также, каким образом созданные человеком объекты будут дополнять и взаимно восполнять потребности земли, живых существ и людей.

Специалисты пермакультурного дизайна и опытные основатели экопоселений настоятельно советуют продумать планировку местности *перед* возведением каких-либо строений на земле, а не находить удобный участок для первого дома и составлять план по ходу дальнейшего освоения. А создание плана поселения по принципам пермакультуры требует обретения глубокого знания вашей земли - "прислушиваться" к ней в течение нескольких сезонов, чтобы понять её нужды.

"Мне много раз случалось работать с альтернативными поселениями, - говорит дизайнер, специалист по пермакультуре Тэд Батхарт, - "и я был поражён малозаметным, но таким важным вкладом, сделанным членами общин, которые первыми пробилась к реальному переживанию связи со своим конкретным кусочком земли. У них есть тонкое чувство духа этой земли, и оно движет ими в принятии решений, и ведёт к достижению экологической устойчивости".

Тэд отмечает, что обыденный подход к освоению земли в нашей культуре рассматривает землю как "эксплуатируемый ресурс: чистый холст с определёнными свойствами, на котором мы можем располагать наши дома и дороги." Для того же, чтобы действительно принять более экологичный и устойчивый подход, мы должны, прежде всего, видеть землю нашей общины как долговременное место обитания как для человека, так и для других существ, живущих на ней. Во-вторых, Тэд говорит, что "мы должны открыть для себя душу нашей земли, дух этого места. Что в ней священо, неприкосновенно? Что вдохновляет и ободряет?" Он предлагает простой метод - найти самое красивое место на участке, и затем построиться где-нибудь в другом месте. Наконец, он говорит: "Проектируйте строительство объектов исходя из минимального вреда и максимального обогащения образа этого конкретного места".

Как видно, основатели Этхэвен следовали этим принципам планировки.

Другие поселения, о которых вы прочитали в этой книге, прошли подобный путь. Основатели Дансинг Рэббит наблюдали за землёй несколько сезонов на уровне группы, изучали принципы пермакультуры, и на основе этих знаний составили план местности для своих 280 акров. Лост Вэлли, Круг Сеятелей (*Sowing Circle/OAEC*) и Щедрый Рассвет (*Abundant Dawn*), несмотря на то, что их земля уже была в некоторой мере обустроена, разработали политику использования земли и другие соглашения о том, как они будут устойчиво осваивать остальную землю и создавать новые сооружения. Все 4 экопоселения, которые мы рассмотрели, - Этхэвен, Дансинг Рэббит, Круг Сеятелей и Лост Вэлли - проводят мастер-классы и семинары по ландшафтному дизайну, принципам пермакультуры, и/или экологическому строительству.

СОЗДАНИЕ ПЛАНА МЕСТНОСТИ СВОИМИ СИЛАМИ

"Наш успех в продвижении нашего образа поселения новой культуры в Этхэвен определяется качеством нашей работы как общественных организаторов и пермакультурных дизайнеров, - говорит Чак Марш. - Многие ошибки экопоселений происходят от неудачной организации - как социальной, так и физической. Планирование требует времени, но вложение в хорошую проектировку себя более чем окупит в виде долгосрочного благосостояния общины и её членов".

Он отмечает, что, хотя в обычной культуре проектировка и планирование обычно возлагаются на

профессионалов, такой подход малопригоден для общины, т.к. ослабляет связь ее членов с землей и ставит их будущую жизнь в зависимость от решений, мотивы которых им не всегда ясны. Как и большинство пермакультурных дизайнеров, Чак предлагает общинам изучить принципы пермакультуры и, возможно, под руководством специалиста по пермакультуре, создать свой план самостоятельно. "Проектирование и планирование силами общины, хотя и довольно медленный и порой изнуряющий процесс, имеет явные преимущества в том, что результат с большей вероятностью будет отвечать реальным нуждам людей." Вот как этот процесс происходил в Святилище Горы Зуни (*Zuni Mountain Sanctuary*). В 1990-х годах пермакультурный дизайнер Бен Хэггард был приглашён в эту общину в северной части штата Нью-Мексико для помощи в разработке основанного на пермакультуре плана территории площадью 315 акров. Группа начала с досконального изучения пермакультуры, затем исследовала свою территорию на предмет преобладающей розы ветров, процессов эрозии почвы, свидетельств о прошлых пожарах и наводнениях; получила представление о качестве почвы, растительном и животном разнообразии. "Основатели Святилища Горы Зуни определили наиболее подходящие места для строений, садов, лесопосадок, священных мест, коридоров дикой природы, - вспоминает Бен Хэггард. - Они прислушивались к земле, позволяя её возможностям и потребностям диктовать структуру освоения".

Он описывает деталь одного из черновых планов: "Одна короткая, легко обслуживаемая дорога обеспечивает доступ к плотно расположенным участкам центра поселения, окружающим поля и пруд с вливающимся в него ручьём. Эта дорога хорошо открыта солнцу, а значит, менее подвержена гололёду зимой и грязи летом. Она проходит по краю территории, за счёт этого препятствует эрозии. Она немного выше сада, и сток дождевой воды с неё может быть использован для полива. Дорога перпендикулярна доминирующему направлению ветров и, соответственно, служит идеальной защитой от пожара. Она оставляет большую часть владений свободной от вторжения автомобилей, минимизируя возможное загрязнение и увеличивая открытые пространства и участки дикой природы. Члены Святилища Зуни взяли за смелый и сложный проект, какой мало кто осуществлял и мало кто мог бы себе позволить осуществить в одиночку. Их стараниями земля станет более здоровой, чем когда они пришли на неё".

КАК ИЗБЕЖАТЬ "СИНДРОМА БЕЖЕНЦЕВ ИЗ ГОРОДА"

"Многие из нас настолько травмированы бешеным темпом современной жизни, что нам кажется, что для защиты от грубого и опасного мира нам необходимо иметь огромное пространство вокруг себя, - говорит Чак Марш. - Я вижу одной из главных задач Этхэвен - найти способы удовлетворить потребность людей в личном пространстве, но при этом располагая их участки компактно, не распыляя по всему ландшафту".

Бен Хэггард называет эту тенденцию "Синдром беженца из города".

"Люди, привыкшие жить в городах и пригородах, опасаясь возможной нехватки покоя и личного пространства в основываемых ими сельских поселениях и общинах, распыляются по территории в поисках места, где можно спрятаться, - говорит он. - И в итоге в миниатюре повторяются худшие черты планировки пригородов – бессистемная, деструктивная разрозненность. Сети коммуникаций и дорог разрастаются, требуя обслуживания, создавая очаги эрозии, вторгаясь в дикую природу. Стоимость водо- и электроснабжения, вывоза мусора растёт. Взаимодействие становится затруднённым. Часто подобные решения как бы подразумевают, что жители будут всегда оставаться молодыми и физически здоровыми". Перед тем, как члены Святилища Горы Зуни узнали о принципах пермакультуры, один из них выбрал участок для строительства дома далеко от центра общины. Как и все члены поселения, он намеревался первым делом построить себе дом, для чего требовалось обеспечить доставку строительных материалов и воды (для бетона). Бен Хэггард заметил, что удалённое расположение требует отдельной дороги, а в хрупкой экосистеме пустыни Нью-Мексико даже однократный проезд автотранспорта оставляет след очень надолго. И этот дом, как и другие дома, будет требовать обслуживания и подвоза материалов. И даже хорошо спроектированный энергосберегающий экодом требует топливо - дрова или пропан - для дополнительного отопления в особенно холодные зимы.

Бен также отмечает, что проживание вдалеке от центра общины может сделать жизнь гораздо сложнее в условиях, где она и так достаточно проста. К примеру, при забывании нужного инструмента придётся возвращаться домой, порой в суровую погоду. "Я заметил, что в распылённых поселениях люди просто приспособляются к отказу от того, в чём нуждаются. Ежедневные хождения от одного места до другого сковывают возможности жителей делать свою работу. Как поселенцы по отдельности, так и община в целом испытывает сумасшедшую трудовую нагрузку, в то время как общественная жизнь и содержание инфраструктуры не получают должного внимания".

Бен предложил члену общины представить ситуацию, когда 20 или более домов поселения расположены как изолированные усадьбы по всей территории. "Он увидел, что такая схема сводит на нет существование того самого большого открытого природного пространства, которого так желают экопоселенцы, - говорит Бен. - Где бы ни захотелось тебе погулять - всюду будут находиться чьи-нибудь постройки". И человек согласился с планом групповой застройки, убеждённый, что этот вариант обеспечит

оптимальное использование удобных для строительства земель и целостность открытых общих территорий.

КАК СОЗДАТЬ ПОКОЙ И ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО В САМОМ СЕРДЦЕ

ОБЩИНЫ

И все-таки желание рассредоточиться подальше друг от друга вполне понятно. Наибольшее опасение людей, выбирающих жить в общине, состоит в том, что у них не будет достаточно личного пространства. Тем не менее, жители датских домовладельческих общин, которые с конца 1960-х годов живут в компактно расположенных двух- и трехэтажных домах, а также кохаузинг-архитекторы Кэтрин МакКамант и Чарльз Дюретт хорошо знают, что жители общин подобной планировки редко жалуются на отсутствие личного пространства. "Люди понимают, что стоит им закрыть дверь - и их жилище настолько же личное, как и любое другое личное жилище", - отмечает Кэтрин МакКамант.

"Гораздо легче создать возможность уединения в общине, чем создать общину среди уединённости", - говорит член Уинслоу Кохаузинг Том Монч.

Поскольку личное пространство - важная тема, нам необходимо найти пути обеспечить устойчивое развитие и одновременно удовлетворять наши потребности в личном пространстве. К счастью, есть немало способов добиться этого. Во-первых, можно спроектировать жилую застройку таким образом, чтобы входные двери (а также окна кухонь, к примеру) - "парадные" стороны домов - были обращены к фасадам других домов и общим территориям, а жилые комнаты и спальни находились в тыльной, "приватной" части, обращённой к заднему двору и индивидуальному участку, закрытым от глаз соседей (и ничей фасад не должен быть обращён в сторону соседского заднего двора). Во-вторых, важно продуманное расположение окон, чтобы окна соседних домов не смотрели друг в друга. В-третьих, эффективная звукоизоляция внешних стен, и особенно, стен, разделяющих помещения разных хозяев внутри одного здания, использование плотно закрывающихся окон и дверей - всё это улучшает звуковую защищённость жителей.

"До тех пор, пока ваши потребности в личном пространстве и самостоятельности не удовлетворены, - говорит Дэвид Барретт, архитектор из Боулдера, - вы не сможете всерьёз заниматься общиной".

ДИЗАЙН ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ ЖИЗНИ

Планировка территории экопоселения может быть сделана так, что будет расширять общественное взаимодействие и повышать чувство общинности. Чак Марш называет это «Дизайном содружественности» ("*Designing for conviviality*")¹⁰³.

103 Приблизительный перевод. Англ. слово *conviviality* имеет два значения – «совместное пиршество, застолье» и «празднество», т.е. в названии одновременно присутствуют два аспекта – (1) совместность, совместная жизнь и (2) общее веселье, праздничность, радость от нахождения вместе. – прим. перев. «Дизайн содружественности подразумевает расположение домов, дорог, тропинок таким образом, чтобы обеспечивать - и, по факту, стимулировать, - качественные человеческие взаимоотношения в процессе наших ежедневных занятий», - говорит Чак Марш.

Способы такого расположения включают:

Визуальную связь. Дизайнеры используют "линию взгляда", чтобы помочь людям ощущать большую объединённость. Если вы видите общий дом экопоселения с вашего крыльца или окна кухни, это позволяет вам ощущать свою причастность к нему и побуждает сходить в этот дом и воспользоваться им. Если вы со своего крыльца или окна кухни видите дома соседей, это даёт вам ощущение связи с людьми, которые там живут, и побуждает чаще ходить к ним в гости, вступать во взаимодействие с ними. Ощущение уютного соседства создаётся, к примеру, если дома расположены так, что их фасады обращены друг к другу, то есть каждый со своего крыльца видит дома соседей.

Комфортная удалённость. Насколько далеко находятся строения от общих широко используемых троп и дорог, также определяет чувство причастности к общине. В исследованиях, проведённых в 1990-х годах, архитекторы живых жилищных сообществ и члены домовладельческой общины Дэвис (*Davis*) в Калифорнии определили, что наиболее комфортное и приятное "ощущаемое пространство" от крыльца до общей тропы составляет около 10 футов.

Выдающееся положение. Чтобы общий дом хорошо использовался и был любимым и вдохновляющим символом общины, он должен быть визуально более выдающимся, чем другие здания, и располагаться на центральной территории, где люди могут его видеть со своих крылец и окон. Чтобы применить вышеописанные «паттерны содружественности», живые жилищные сообщества часто проектируются следующим образом: жилые дома располагаются в два ряда, разделённые более или менее широкой прямоугольной полосой общей территории, фасадами к ней; примерно в 10 футах от крыльца каждого из домов, по периметру этой полосы, проходит пешеходная тропа, а большой общий дом находится с одного из концов прямоугольника общей территории – так, что он виден со стороны каждого дома.

Пешеходные тропы, площадки и центростремительная сила. Пешеходное движение может также стимулировать коллективное единство, а дорога с автомобильным движением - нарушать его. Наличие ограниченного числа пешеходных троп между пунктами назначения с естественными местами для остановок и отдыха по пути - беседками, затенёнными скамейками, столами, и т.д. - позволяет людям

непреднамеренно встречать друг друга и заводить беседы. Если расположить парковку на краю территории, а тропу, соединяющую парковку с жилыми домами проложить мимо Общего дома, где будут находиться почтовые ящики и доска объявлений, то у людей появляется повод по пути из дома к машине или наоборот заходить в общий дом, где они, с большой вероятностью, будут встречаться друг с другом и общаться. Подобные особенности планировки создают концентрирующую, центростремительную силу и ослабляют действие расплывающих, центробежных сил.

"При хорошем дизайне, содружественность между людьми в поселении создается сама собой, потому что физическое пространство настроено на мудрость нашего тела, - говорит Чак Марш. - Строения создают позитивный внешний вид; входы оформлены выдающимся образом; аллеи украшены арками; тропинки вьются и пересекаются; места, где можно сесть и отдохнуть, встречаются в достаточном количестве; люди не боятся спать в общественном месте или заниматься любовью в лесу. Планировка по принципам пермакультуры призвана заботиться не только о земле и нашем физическом теле, но также и о душе каждого из нас и всего коллектива в целом."

ВАШ ОБЩИЙ ДОМ

Общие дома различаются так же, как и общины, их создавшие. Они могут быть как помещением для общих обедов и проведения встреч, так и включать, кроме этих, и другие функции: место для танцев, комнаты с различными бытовыми принадлежностями, прачечные, комнаты для молодёжных вечеринок, мастерские, и т.д. Некоторые общие дома делятся на несколько изолированных секторов для разных видов деятельности. (Хороший источник на эту тему – раздел «Язык паттернов для деревни» в книге «Язык Паттернов» Кристофера Александра 104. См. "Источники").

Хорошо спроектированный общий дом может буквально создать связующую силу, чувство "общего сердца", быть источником удовольствия, радости и

104 Christopher Alexander. *A Pattern Language*.
гордости для членов общины. Ниже приводятся несколько советов о том, как создать такой объединяющий центр.

Все яйца в одну корзину.

Для обеспечения лучшего общественного взаимодействия, группового единства и содружественности, а также, кроме прочего, экономии денег, хорошо иметь относительно небольшие индивидуальные дома и большие общие дома с множеством приятных вещей.

Сделайте его выделяющимся.

Многие экопоселения используют разработанные Кристофером Александром принципы "строительных архетипов" из "Языка Паттернов" для создания тёплой и привлекательной атмосферы строений, которая притягивает дух общины. Один из этих принципов заключается в том, что главное здание общины при любом расположении должно казаться выше, больше соседних строений, или каким-либо другим способом выделяться среди них.

Поставьте его "в сердце".

Общий дом должен быть доступен как зрительно, так и путём пешеходных троп, с множества разных мест внутри и вовне экопоселения.

Сделайте его красивым.

Архитекторы домовладельческих общин Кэтрин МакКамант и Чак Дюррет, также как и Кристофер Александр, говорят, что, чтобы общий дом хорошо выполнял свои функции и использовался членами общины, он должен быть красивым. В идеале, он вдохновляет и ободряет их, когда они его видят - физический символ общины для её членов.

Постройте его в первую очередь.

Многие основатели общин заметили, что строительство общего дома в первую очередь, перед любыми индивидуальными жилищами, существенно усиливает коллективную сплочённость и общинный дух. Это создаёт энергетический центр для концентрации внимания группы - центростремительную силу. Напротив, когда каждый в первую очередь занят строительством собственного дома, это обычно порождает в группе разобщающую, центробежную силу.

Постройте его своими руками.

Ничто так не сплачивает коллектив, как совместный труд, и ничто не делает людей настолько гордыми их общим домом, как строительство его своими руками. «Я постоянно вижу, как люди испытывают радость, ощущая себя частью

целого, и стараются выложиться в полную силу при строительстве общего дома их поселения», - говорит Тэд Батхарт. В идеале, общий дом не должен строиться в короткие сроки профессионалами или наёмными работниками, но создаваться осознанно, даже ритуально и быть, как говорит Тэд, "заложным, замешанным и вылепленным своими хозяевами".

Члены Этхэвен воплотили в планировке своего поселения многие из этих принципов. Дороги и тропы проложены в соответствии с ландшафтом и естественным образом способствуют встречам поселенцев по пути между кухней/столовой, домами в Хат Хэмлет, магазином или Залом Собраний. Жилищные соседства имеют групповую планировку. Кухня/столовая, с её двускатным полотняным навесом и террасированным двориком больше по размеру и выглядит более внушительно, чем окружающие строения, видна с главной дороги поселения и одной из парковок. Зал Собраний имеет большие размеры и выдающийся вид, расположен на высокой точке, и также виден с главной дороги.

Физическое обустройство экопоселения - длительный процесс, который может занять 10-15 лет. Но создание самой по себе общины не бывает законченным никогда.

«Этхэвен, как полотно под кистью художника, - это постоянно продолжающийся процесс, вновь и вновь повторяемое усилие еще более глубоко познать и привить пермакультуру и экопоселенческую практику в нашем биорегионе, - говорит Чак Марш. – Мы, находясь в чреве у монстра западной цивилизации, пытаемся искать путь к выходу в компании родственников, хотя и очень разных душ".

*
*
*

В главе 14 мы рассмотрим одну из важнейших тем, касающихся создания общины - как внутренний денежный оборот влияет на жизнь в общине, и насколько ваша община может быть привлекательной для будущих новых членов.

ГЛАВА 14.

ВНУТРЕННИЕ ФИНАНСЫ ОБЩИНЫ: «МОЖЕМ ЛИ МЫ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ЖИТЬ ЗДЕСЬ?»

Добыть средства для покупки земли – это одна задача. Обустроить финансовые дела в процессе непосредственной жизни на земле – совсем другая.

Условия, на которых вы приобрели землю, - и в частности, ежемесячные платежи по кредитам, – безусловно, повлияют на ваши внутренние финансы. Но основное – это принять решения по поводу того, будете ли вы платить какие-либо взносы на общие нужды общины, и, если да, то какие. А также будут ли их платить, и, если да, то в каком объеме, будущие новые участники. Для этого вам необходимо просчитать ваши расходы – такие, как платежи по кредиту, налоги, страховка, строительство, содержание, реконструкция и ремонт инфраструктуры, расходы на управление (покупка офисных принадлежностей, ведение бухгалтерии, содержание веб-сайта и т.д.). В свою очередь, источники доходов общины могут включать в себя вступительные взносы, ежемесячные или ежегодные членские взносы, арендную плату за проживание на земле или в зданиях, принадлежащих общине. Кроме того, система доходов общины может включать в себя трудовые обязательства членов.

Как вы увидите дальше, основатели различных общин пробовали организовывать свои внутренние финансы совершенно разными способами. И большинство из них создавали свои экономические системы с чистого листа, не зная о том, как это делали до них другие альтернативные поселения. Однако я думаю, что вашей группе нет необходимости повторно изобретать велосипед. Приведенные в данной главе примеры дадут вам массу плодотворных идей по вопросам о том, как вы можете (1) добыть достаточно денег для того, чтобы выплатить займы, осуществить текущие расходы и построить необходимую вам инфраструктуру; (2) привлечь достаточно трудовых сил; (3) удовлетворить потребности ваших членов в зарплате, жилье и, возможно, в накоплении и сбережении средств; (4) привлечь новых участников, которые помогут вам во всем этом.

Таким образом, организуя свои внутренние финансы, вам необходимо подумать о том, каковы будут ваши ежемесячные (ежегодные) расходы, и насколько приемлемыми получатся взносы с каждого, если поделить на всех общую сумму. Это будет зависеть от количества участников, выплачивающих взносы, от уровня ваших доходов, а также от того, достаточно ли средств в вашем резервном фонде для покрытия части расходов до тех пор, пока к вам не присоединится достаточное количество новых членов. (От вашей платежеспособности и наличия резервных средств зависит, в свою очередь, решение вопроса о том, будете ли вы тщательно выбирать ваших будущих членов, основываясь на выработанных критериях участия, или же будете вынуждены под давлением долгов принимать в группу всех подряд – по той причине, что вы отчаянно нуждаетесь в их деньгах.)

Если вы предполагаете брать землю в сельской глубинке, количество вопросов, требующих тщательного раздумья, возрастает. У вас есть, по крайней мере, три возможных выбора:

1. Купить землю рядом с поселком или небольшим городом, где имеется сколько-нибудь значительный рынок вакансий, или на небольшом расстоянии от него, позволяющем ездить туда на работу.
2. Организовать вашу финансовую систему таким образом, чтобы взносы с участников были достаточно невелики, чтобы быть доступными для людей с низкооплачиваемой сельской работой, с частичной занятостью или с нерегулярным доходом от индивидуального малого бизнеса.
3. Открыть в самом поселении одно или несколько прибыльных предприятий, способных обеспечить членам общины достаточный заработок для обеспечения себя и выплаты взносов на общие расходы. (Таким предприятием может быть и некоммерческая организация, например, образовательная, как в Лост Вэлли (*Lost Valley*) или Круге Сеятелей (*Sowing Circle*), если она приносит доход и платит заработную плату своим работникам.)

СЕЛЬСКАЯ ОБЩИНА: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ЖИЗНЬ?

Вот примеры того, как члены некоторых сельских общин зарабатывают деньги:

1. Сельские общины недалеко от хорошего рынка вакансий. Община Круг Сеятелей расположена в густонаселенной сельской местности, окруженной городами и поселками округа Сонома, в двух минутах езды от поселка Оксидентал, 25 минутах от городка Санта Роза и в полутора часах от Сан-Франциско. В связи с этим для её 11 участников было относительно нетрудно довести уровень заработка в общине до стандартов Сан-Франциско. Пятеро из них заняты в Центре Экологии и Искусств, совмещая, как правило, в одном лице по несколько должностей – управление, оформление документов на получение государственных и иных грантов, садоводство, содержание и ремонт инфраструктуры, преподавание. Штатные сотрудники ОАЕС начинали с оклада 10 долларов в час, который с годами увеличивался; и в настоящее время их заработные платы составляют от 1900 до 2600 долларов в месяц, в зависимости от уровня должности. Это немного по меркам Сан-Франциско, но вполне прекрасно по понятиям общины. Среди членов Круга Сеятелей имеются также учитель начальных классов; преподаватель экологии; домохозяйка, подрабатывающая на организации политических мероприятий. Еще один человек, президент некоммерческой организации, работает половину времени на дому и половину – в городе Беркли, в полутора часах езды от общины.

2. Сельские общины в 30-35 минутах от рынка низкооплачиваемых вакансий. Щедрый Рассвет (*Abundant Dawn*) находится в часе езды от небольшого города Роуноук (шт. Вирджиния) и около 40 минут от других среднего размера поселков с относительно небольшим количеством рабочих мест и низким уровнем заработной платы. Трудовая деятельность членов этой общины является типичной для общин, расположенных в сельской местности с небольшим рынком вакансий. Один человек работает (самостоятельно) компьютерным программистом (связывающимся с клиентами через Интернет и иногда выезжающим на заказы в разные места); двое пенсионеров, помимо пенсии, содержат и сдают в наем жилые помещения, а также пекут хлеб для местных закусок; один занимается целительством в Роуноуке и трех близлежащих поселках, а также выполняет другие необычные работы; еще один раньше владел и управлял мини-пилорамой, но сейчас учится в колледже; наконец, четыре члена коммуны Тикай Под (*Tekiah pod*) изготавливают и продают пеньковые гамаки, подрабатывают на расположенной неподалеку CSA ферме 105, заведя отделом сбыта фруктов.

Ситуация почти аналогична в Этхэвен (*Earthaven*), расположенном в 50 минутах от Эшвилла и в 20 и 30 минутах от двух небольших поселков с небольшим количеством рабочих мест и низким уровнем заработка. Несколько жителей общины заняты в своем собственном лесопромышленном кооперативе, который валит и пилит лес и строит в поселении дома. Один человек занимается изготовлением лекарственных препаратов из целебных трав; другой издает журнал «Активист Пермакультуры» (*Permaculture Activist*) (оба они периодически нанимают на временные работы других членов общины); третий сдает жилье в Эшвилле, а также держит в поселении магазинчик. Два художника рисуют и продают пейзажную живопись; один столяр делает деревянные светильники со свечами, другой делает лестницы на заказ. Двое частично заняты административной работой и преподаванием в образовательном центре поселения «Грани Культуры» (*Culture's Edge*). Несколько человек самостоятельно работают - постоянно или периодически – выполняя по заказам разные виды работ и услуг: плотники, преподаватели пермакультуры (один из них также обучает ландшафтному дизайну, другой – принятию решений методом консенсуса), массажист (ездящий на заказы в Эшвилл), веб-дизайнер, ландшафтный дизайнер. Двое работают официантами в городке неподалеку, один три месяца в году работает журналистом в другом штате. Некоторые временами подрабатывают на общественных работах общины – организуют мероприятия и общие работы, занимаются ремонтом инфраструктуры, готовят пищу для участников семинаров, заведуют палаточным лагерем. Несколько человек живут на проценты со сбережений; шестеро находятся на пенсии. Лост Вэлли находится в 15 минутах езды от нескольких маленьких поселков и в 30 минутах от небольшого города Юджин (шт. Орегон) - все они с небольшим числом рабочих мест и низкими заработками. 15 человек (почти три четверти жителей) работают в Образовательном Центре общины – полное или неполное время. Один из частично занятых членов также подрабатывает массажистом в

Юджине и близлежащих поселках. Жители, не работающие в Образовательном Центре, заняты в основном за пределами общины – полное или неполное рабочее время: грант-райтер 106, библиотекарь, егерь в национальном парке, торговый представитель фирмы, торгующей продуктами питания. Один человек ездит каждые выходные в разные города для представления различных товаров на ярмарках и торговых выставках. Наконец, еще один восемь раз в году совершает недельные отлучки в Сан-Франциско (12 часов 105 О CSA фермах – см. прим. 72 к Главе 10. – прим. перев.

106 Грант-райтер (*grant writer*) – человек, профессионально занимающийся составлением заявок на получение грантов (целевых пожертвований) на разнообразные проекты от государственных и негосударственных благотворительных фондов, а также консультированием по этим вопросам. Подробнее см. <http://www.powerhomebiz.com/vol121/grantwriter.htm>. - прим. перев.

езды), где работает консультантом по бухгалтерии и налогообложению и получает гонорары по высоким городским расценкам.

3. Сельские общины далеко от рынка вакансий. Участники Дансинг Рэббит столкнулись с еще более серьезным испытанием, поскольку они живут еще дальше от рынка рабочих мест – в 45 минутах езды от маленького поселка с низкими заработками и почти в полутора часах от ближайшего города. Двое из жителей общины являются «свободными художниками» в сфере услуг: агент по продаже билетов на концерты и «свободный» редактор (т.е. не работающий в конкретном СМИ). Несколько человек периодически подряжаются на разнообразные строительные работы для других членов. Некоторые частично (неполное рабочее время) работают в соседнем экопоселении Сэндхилл Фарм (*Sandhill Farm*) - в офисе Партнерства в поддержку Альтернативных Сообществ, в пекарне, выпекающей темпе - индонезийские лепешки из соевых бобов, или в Миссурийском отделении Национального Агентства по сертификации органической продукции (*National organic certifying agency*). Некоторые выезжают на работу на несколько недель и даже месяцев в году за пределы общины – социальный работник, помогающий инвалидам; коммивояжер; строители, работающие на объектах в других городах. Еще несколько человек заняты несколько часов в неделю на общественных делах общины – ведут бухгалтерию и переписку, руководят волонтерами и стажерами, организуют сбор средств для общинных нужд. Один житель работает на общину полный рабочий день восемь месяцев в году, выращивая овощи в общественном саду. Члены Скайхауз (*Skyhouse*), коммуны, входящей в состав Дансинг Рэббит, выполняют разнообразные работы, связанные с компьютерами – программирование, веб-дизайн, графический (мультимедиа) дизайн.

Как видно, в общинах, расположенных в сельской местности вдали от рынка высокооплачиваемых вакансий, большая часть людей зарабатывают себе на жизнь, выполняя разнообразные необычные работы, работая неполное рабочее время, занимаясь мелким предпринимательством, дающим нестабильный доход, или же работают через Интернет. Мало кто «работает» в традиционном смысле этого слова.

Начинать новый бизнес одновременно с созданием общины может оказаться очень сложным и даже неподъемным. Перенести в сельскую общину уже налаженную работу, выполняемую дистанционно, через Интернет, или уже существующий бизнес может быть гораздо проще. К примеру, программисты в Щедром Рассвете и в Дансинг Рэббит принесли свои профессии из «большого мира» и теперь продолжают работать дистанционно. Члены коммуны Тикай Под в составе Щедрого Рассвета уже на момент создания общины занималась плетением гамаков по договору с предприятием, расположенным в поселении Дубы-Близнецы (*Twin Oaks*). После организации общины Щедрый Рассвет они просто преобразовали это в самостоятельное предприятие. Предприниматели Этхэвен также создали свои дела до вступления в экопоселение.

ЭКОНОМИКА ЧАСТНОГО ТИПА, ЭКОНОМИКА КОММУННОГО ТИПА.

При экономике частного типа, независимо от того, как члены общины зарабатывают свои деньги – работая за пределами поселения, ведя собственный бизнес, получая проценты на сбережения или иным способом, - эти деньги остаются в их личном распоряжении, и собственники индивидуально принимают решения о том, во что вложить, как потратить или сохранить. Другими словами, деньги являются частными, и финансы отдельных членов независимы друг от друга. Каждый участник общины выплачивает оговоренные членские и вступительные взносы, арендную плату за землю и другие платежи, необходимые для покрытия общих расходов, и вся группа в целом решает, как распорядиться этими общими средствами. Большинство общин устроено именно таким образом. При обобществленной экономике (экономике коммунного типа), напротив, члены общины работают на одном или нескольких общих предприятиях, доход от которых поступает в общую кассу. Или работают на разных работах за пределами коммуны и полученный заработок опять-таки складывают в общий котел. Из общей кассы оплачиваются налоги и другие платежи за землю, расходы на содержание и ремонт инфраструктуры, другие общие расходы, а также обеспечиваются базовые потребности членов общины в продуктах питания и жилье. Помимо этого, членам

выплачиваются определенное денежное пособие. Все члены общины сообща принимают решения о расходовании общественных средств. Относительно немного современных альтернативных поселений организовано по типу коммун, хотя члены подобщины Скайхауз в поселении Дансинг Рэббит и члены подобщины Тикай Под в поселении Щедрый Рассвет организовали свои экономики именно таким образом. Мидоуданс (*Meadowdance*) является примером общины с гибридным типом экономики. Каждый участник поселения работает на общем предприятии, и все основные расходы общины выплачиваются из его прибыли. Однако любой из них может в свободное время зарабатывать деньги на других предприятиях или же выполнять сверхурочную работу, и заработанные таким образом деньги поступают в индивидуальное распоряжение работника.

РИСКИ ОБЩИННОГО БИЗНЕСА.

Несколько организаторов общин в сельской местности говорили мне, что, если бы с самого основания поселения у них были одно или несколько своих жизнеспособных предприятий, на которых можно было бы занять членов общины, то это было бы для них колоссальным подспорьем. И среди сельских коммун, основанных в конце 1960-х – начале 1970-х гг., есть масса примеров именно такого подхода. Община Дубы-Близнецы (*Twin Oaks*) в Вирджинии начала с предприятия по изготовлению гамаков, а затем организовала также службу по каталогизации книг (*books indexing service*)¹⁰⁷ и предприятие по изготовлению

японского соевого творога тофу. Все они работают и сегодня. Поселение Сэндхилл Фарм (*Sandhill Farm*) в Миссури начало выращивание и производство органических продуктов питания, таких как сироп из сорго, мед, соевые лепешки темпе, чесночно-зерновые хлебцы, хреновая приправа, горчица. Община Ферма (*The Farm*) в Теннесси одновременно начала несколько проектов, в частности, производство продуктов из сои, производство электрооборудования, видеосъемка и монтаж, домашнее акушерство и курсы по домашним родам. Все эти проекты продолжают и в настоящее время, хотя некоторые из них стали частными предприятиями, а некоторые принадлежат теперь определенным коллективам членов.

Однако открытие общиной своего собственного производственного предприятия (или некоммерческой образовательной организации, которая платит заработную плату своим сотрудникам) не лишено некоторых рисков. По статистике, 95% новорожденных предприятий терпят крах – обычно по причине нехватки финансовых вложений или в силу того, что организаторы не провели адекватного исследования рынка. Начало любого бизнеса требует не только определенного опыта и предпринимательских навыков, но также часто 10- и даже 12-часового рабочего дня для организаторов на протяжении первых шести месяцев, а то и года. Даже если в вашей инициативной группе собрались матери и сообразительные предприниматели, как вы сможете выкроить время и силы для того, чтобы создавать *одновременно и общину, и бизнес*, не говоря уже о том, чтобы оставлять время для выполнения семейных обязанностей и общения с детьми? Это особенно актуально для случая, когда вы намереваетесь делать все это с нуля, в чистом поле. Застройка чистого участка требует либо огромных денежных средств, если вы решили нанимать профессиональных строителей, либо, если вы рассчитываете на собственные силы, - долгих часов упорного труда – обычно на протяжении не одного года. И, похоже, что в большинстве случаев организаторам общин не удается вытянуть все это *одновременно* с началом нового бизнеса. Таким образом, если вы, не имея крупных сбережений, планируете собственный общинный бизнес, то постарайтесь, насколько только возможно, запустить его *ДО* переселения на землю.

Впрочем, существуют еще несколько способов создания для членов поселения источника дохода, кроме варианта, когда работодателем выступает сама община. Группа участников, к примеру, может создать производственный кооператив и производить для своих соседей или для общины в целом продукты питания, строительный лес и дрова, выполнять за определенную плату строительные работы, оказывать услуги по приготовлению обедов, бытовому обслуживанию и т.д. Или отдельный житель или группа могут сами создать производственное предприятие, которое будет предоставлять рабочие места для остальных членов общины.

Предприятие, принадлежащее общине в целом или отдельным ее участникам, и использующее труд других членов общины, может также создать и еще один специфический круг проблем. С одной стороны, жители общины получают работу без необходимости выезжать за пределы поселения; предприниматели получают прямо на месте постоянный источник рабочих рук; и сама община, способная предложить источник дохода, становится более привлекательной для потенциальных новых членов. Но, с другой стороны, то, что человек является прекрасным экопоселенцем, еще не означает, что он сможет стать хорошим работником по конкретной специальности¹⁰⁸. Как быть, если член общины не справляется с ¹⁰⁷ Имеется в виду каталогизация книг для электронных поисковых систем в интернете. – прим. перев. ¹⁰⁸ Часто даже бывает так, что именно те качества, которые делают человека хорошим экопоселенцем, оказываются тем, что мешает ему быть хорошим работником, в частности, яркая

работой, или делает дорогостоящие ошибки, или не приходит на смену, или опаздывает на работу и рано уходит? Как быть, если он оказался никудышным работником или даже причинил ущерб работодателю? Представьте себе, какое напряжение может возникнуть между этим работником и хозяевами предприятия, независимо от того, продолжают ли его терпеть на работе (усиливая раздражение руководителя и коллег) или увольняют (вызывая обиду в нем самом). Кроме того, если одни члены общины имеют свой бизнес, а другие являются работниками, то резко возрастает вероятность трений по вопросам власти в общине между представителями «класса собственников» и «рабочего класса». Или интересы бизнеса, обусловленные положением на рынке, денежными потоками или другими финансовыми соображениями, могут незаметно начать вытеснять и даже полностью подавить изначальные идеалы и ценности общины. Вместо того чтобы быть слугой общины, обеспечивая источник дохода для ее жителей, бизнес может стать ее господином. Противоядием против такого «дворцового переворота» может быть создание нескольких параллельных индивидуальных или групповых предприятий с самого начала или же создание устойчивой комбинации из общинных, частных (индивидуальных и групповых) и кооперативных предприятий, которая обеспечит более сбалансированный «рынок» деловой активности и возможностей трудоустройства внутри общины. Еще один вопрос, над которым стоит подумать – насколько планируемый вами общинный бизнес реально жизнеспособен. Может случиться так, что общий бизнес принесет поселению гораздо меньше денег в расчете на отдельного участника, чем если бы этот участник ездил на заработки за пределы поселения. Однако, если расходы при постоянной жизни в общине невелики, рабочий график удобен, сам по себе труд приятен и приносит удовлетворение, и в целом жизнь в дружном коллективе единомышленников гармонична и наполнена радостью, то в итоге вы будете жить лучше, чем ваши более богатые коллеги в городе. Как гласит пословица, «жить по средствам – это дешевый способ быть богатым».

С другой стороны, ваш общинный бизнес может справляться с оплатой собственных издержек, удовлетворять потребителей, давать средства на покрытие основных расходов общины и казаться прочно стоящим на ногах, но все это – ценой изнурительного ненормированного рабочего графика многих людей в течение долгих месяцев и даже лет. Если поселенцы занимаются работой на огороде, строительством и ремонтом, приготовлением пищи и другими общественными делами, они могут совершенно не замечать, что к концу недели они проработали 60 или даже 70 часов на общих делах, и их собственное свободное время сведено практически к нулю. Предприниматели и бизнес-консультанты немедленно распознают такое положение дел как явно убыточный бизнес, тяготеющий к краху, однако многие общины не замечают этого¹⁰⁹.

Подобное случается регулярно в одной из сельских общин, которую я здесь назову Брусничная Долина. Каждый из ее 20 жителей работает на одном или нескольких общих предприятиях – установка черепичных кровель, изготовление кленового сиропа для магазинов округа и содержание кофейни в ближайшем городке на месте встреч местных поэтов и музыкантов. Рабочий день получается долгим и изнурительным, и более молодые, недавно вступившие в общину члены постепенно изматываются и все больше утрачивают энтузиазм. (При этом те, кого я называю «комьюнити мачо», - матёрые старожилы, - не упускают случая напомнить новичкам, что жизнь в общине – это вам не легкая прогулка, и требуется большое упорство, чтобы выдержать ее ритм.) В конце концов, один из молодых делает подсчеты и приходит к выводу, что кофейня теряет столько денег, что каждый из них фактически работает за 2 доллара в час¹¹⁰, и их мучительно длинный рабочий день есть следствие стремления во что бы то ни стало удержать на плаву этот явно убыточный проект. Группа новичков предлагает общине прекратить выбрасывать деньги индивидуальность, свободолюбие, творческий подход, чрезмерная инициативность и т.д. – прим. перев.

¹⁰⁹ Следует учитывать, что понятия «рабочее время» и «время отдыха» в общине существенно отличаются от аналогичных понятий в обычном городском обществе. Поскольку в большинстве случаев жители альтернативных поселений ощущают, что работают «на себя», часто сами определяют удобный для них график работы, нередко работают совместно со своей семьей, и вообще стараются выбирать работу, которая им нравится и согласуется с их жизненными идеалами и устремлениями, то граница между «рабочим» и «свободным» временем становится все более и более размытой. В силу этого, во-первых, сами подсчеты такого времени становятся затруднительными (к примеру, время на приготовление пищи в семье не считается рабочим и не оплачивается, но как тогда быть с приготовлением пищи для нескольких семей в коммуне?), а во-вторых, чрезвычайно сложно оказывается и оценить такой труд в денежном эквиваленте (особенно, если речь заходит об оплате труда учителей, врачей, психологов, священников, музыкантов и культурных организаторов и т.п.). Поэтому, похоже, главным критерием для определения степени «прибыльности» или «убыточности» общинных предприятий должны служить не математические расчеты, а степень психологического комфорта или, наоборот, напряженности в коллективе. Если люди изматываются и ощущают нехватку свободного времени, если у них появляется устойчивая тяга к «отдыху» и «развлечениям»

(в том числе желание «развезаться» в поездках за пределы поселения), то трудовая нагрузка в общине явно

чрезмерна (или по количеству, или по качеству – слишком скучна, монотонна, изнурительна и т.п.). Еще один признак чрезмерной нагрузки (и вообще неблагоприятной обстановки в поселении) – высокая текучка кадров,

когда с течением времени не увеличивается количество устойчивых носителей общинной культуры, что может привести к общему кризису общины (см. пример ниже по тексту и эпизод из истории Лост Вэлли в 17 главе). – прим. перев.

110 Как можно судить по другим цифрам, приведенным в этой книге, средняя зарплата простого, невысококвалифицированного работника в США составляет около 10 долларов в час. – прим. перев. на ветер и закрыть кофейню, чтобы члены общины могли зажить нормальной человеческой жизнью. Однако основатели и старожилы не соглашались с этим требованием, ссылаясь на то, что стильная кофейня была с самого начала существенным элементом образа общины. После этого происходит массовый выход людей из общины. Сценарий повторяется регулярно с новыми группами новичков через несколько месяцев или лет. Обозначив основные возможные плюсы и минусы ведения общиной своего предприятия, я расскажу о том, как некоторые поселения решают этот вопрос. И хотя маловероятно, что участники нижеописанных общественных, кооперативных и индивидуальных предприятий серьезно разбогатеют или станут получать хорошую зарплату по меркам большого города, тем не менее, они нашли способы воплотить мечту о жизни в сельской общине и при этом нормально обеспечивать себя.

1. Общее предприятие в коммуне. Основатели общины Мидоуданс (*Meadowdance*) с самого начала были убеждены в том, что важнейшей слагающей успеха поселения является отсутствие финансовых преград для новых членов, желающих присоединиться к нему. Их не привлекала мысль о том, что члены общины будут перебиваться случайными и нетрадиционными видами заработка и при этом еще должны будут выплачивать регулярные платежи за землю, поэтому наличие собственного предприятия было существенной частью из образа изначально. Они выбрали два дела – Вермонт Софтвар Тестинг Групп (*Vermont Software Testing Group*), занимающуюся тестированием программного обеспечения, и издательско-типографскую фирму Вордсворт Тайпинг энд Эдитинг (*Wordsworth Typing and Editing*). Выбор был обусловлен, во-первых, тем, что, поскольку участники инициативной группы еще не жили постоянно в своем поселении, их бизнес должен быть легко транспортабельным в новое место, когда они его найдут. И, во-вторых, тем, что любой новичок, на базовом уровне владеющий компьютером, мог без особого труда быть обучен на хорошего работника в этих областях. Как мы знаем, из-за того, что основатели Мидоуданс не сумели сразу приобрести понравившийся им участок земли, они купили большой дом в городке Спрингфилд и запустили свой проект там.

В первые два с половиной года оба предприятия давали доход, которого едва-едва хватало на накладные и коммерческие издержки, платежи за недвижимость (возврат кредита, налоги, страховка), покупку продуктов питания, содержание дома и общих автомобилей, бензин и небольшое жалование каждому из членов. Постепенно дела пошли на лад, и община смогла вздохнуть свободнее. Но, тем не менее, ребята считают, что их бизнес далеко не идеален, в частности потому, что требует постоянного сидения за компьютером в течение многих часов. Теперь, когда, они, наконец, купили землю и переехали на нее жить, община, как говорит один из организаторов Люк Рэйд, вероятно, постарается освоить другой вид деятельности, который, скорее всего, будет совсем другим по своей природе. И тогда одно или даже оба нынешних предприятия можно будет свернуть.

Мидоуданс организовал свою юридическую структуру иначе, чем другие коммуны. Скайхауз, Тикай Под и ряд других общин и подобщин с экономикой коммунного типа управляют своими предприятиями посредством некоммерческой корпорации со льготным налогообложением по статье 501(d) и заполняют единую налоговую декларацию на всю общину, что дает им определенную экономию на налогах (см. главу 16). Однако для получения этого статуса члены общины должны складывать в общую кассу все свои доходы, даже заработанные на стороне, и, кроме того, все их имущество и сбережения за пределами коммуны также должны быть либо присоединены к общей кассе, либо переданы в доверительное управление третьим лицам. Основатели Мидоуданс стремились к тому, чтобы любой из них, имея энергию и желание, мог заработать дополнительный доход. Они также не хотели отпугивать от вступления в их общину любого, кто имел сбережения, недвижимость или иное крупное имущество и не хотел им рисковать. Поэтому они не стали создавать некоммерческую корпорацию по 501(d), а организовали товарищество с ограниченной ответственностью «Вермонт» (*Vermont LLP*), объединяющее два их предприятия, оформленные как общества с ограниченной ответственностью (см. главу 15)¹¹¹. Они заполняют единую налоговую декларацию от Товарищества и распределяют налоговое бремя поровну между членами. При такой юридической структуре жители общины, выполняющие все внутренние трудовые обязательства, могут в свободное время работать на других работах и полновластно распоряжаться своим дополнительным заработком и всем имуществом за пределами коммуны.

Образовательный Центр в Лост Вэлли организован третьим способом (как я уже упоминала, он

оформлен как некоммерческая корпорация со льготным налогообложением по статье 501(с)). Пятнадцать жителей общины работают полное или частичное время в этом учреждении, занимаясь административной работой, преподаванием, консультированием, бухгалтерией, рекламой, садоводством и выращиванием продуктов питания, обслуживанием и ремонтом инфраструктуры. Базовый оклад работников составляет 6 111 Т.е. членами товарищества являются юридические лица – два ООО, участниками которых, в свою очередь, уже являются граждане - члены общины. – прим. перев.

долларов 50 центов в час, к нему добавляются надбавки за стаж работы (плюс 12,5 центов в час за проработанный год) и за наличие у работника детей (плюс 65 центов в час). Месячная заработная плата работников, занятых полное время (в Лост Вэлли оно составляет 30 часов в неделю) находится в пределах от 845 до 1040 долларов.

2. Производственный кооператив из членов общины, обслуживающий общие нужды. Восемь участников Этхэвен решили совместить приятное с полезным и обеспечить себе заработок, решая две важные проблемы экопоселения – необходимость расчистить от леса низины, пригодные для выращивания сельскохозяйственных культур, и потребность в строительных материалах и плотниках для строительства общественных зданий и домов поселенцев. Они организовали производственный кооператив¹² Этхэвен Форестри энд Билдинг Компани (*Earthaven Forestry and Building Company Ltd.*) и обучились способам устойчивого лесопользования, распиловке древесины и строительству домов. Для многих из них это было совершенно незнакомое дело, ибо только двое до этого занимались деревообработкой. Кроме того, им пришлось влезть в серьезные долги (взяв частные займы у других членов) для того, чтобы приобрести мобильную ленточную пилораму, самосвал-автопогрузчик и прочее необходимое оборудование. Но теперь они активно взялись за выполнение своих задач – расчищают землю под сады и огороды, пилят древесину (и даже используют мелкотоварный и нестандартный лес для инновационных методов строительства), помогают строить общественные здания и жилье для поселенцев и постепенно расплачиваются с долгами. По состоянию на 2002 год, члены кооператива просили за свою работу от 16 до 25 долларов в час, в зависимости от используемого оборудования и техники, степени тяжести работ и того, осуществляется ли работа внутри поселения или за его пределами. Часть этих денег идет на покрытие издержек и амортизацию, часть на возврат займов; остальное же распределяется между работниками из расчета 10 долларов в час на человека. В периоды, когда дохода кооператива недостаточно для выплаты такой ставки, кооператив выплачивает столько, сколько может, а оставшуюся сумму (до 10 долл./час) дает работникам в долг – с тем, чтобы зачесть ее в более успешный период. Как и члены Лост Вэлли или ОАЕС, работники Этхэвен Форестри не разбогатели в экопоселении, но они нашли вполне приемлемый способ зарабатывать нормальные деньги в сельской общине и одновременно служить своим долговременным ценностям и целям.

3. Частное предприятие, обслуживающее общину. Экопоселение Дансинг Рэббит также стремилось найти способы одновременно удовлетворить потребности общины и создать источник денежного заработка прямо в поселении. Для этого они создали продуктовый кооператив Каттэйл Фуд (*Cattail Food Co-op*), который скупает сельскохозяйственную продукцию у нескольких членов с наиболее процветающими огородами. Кроме того, кооператив собирает с поселенцев деньги и закупает на них продукты, не производящиеся в поселении, у торговой организации, которая ежемесячно поставяет натуральные продукты по оптовым ценам. При этом большая часть оборота получается именно за счет продукции местных производителей, которые, таким образом, кормят остальных и зарабатывают деньги. В сезон 2002 года один из поселенцев работает полное время, с апреля по октябрь, выращивая почти все овощи для кооператива. На этот момент его заработок был довольно скромным по городским меркам, но для такой глухой местности, в какой находится экопоселение, это вполне приемлемый вариант. Три остальных садовода, работающие неполное время, выращивают и продают кооперативу зелень для салатов, лекарственные и пряные травы и другие добавки к пище.

ДОСТУПНОСТЬ ЧЛЕНСКИХ ВЗНОСОВ.

Вариантов распределить расходы общины по ее участникам существует, вероятно, столько, сколько существует общин. Общие суммы взносов разнятся значительно и зависят от стоимости земли (которая в Калифорнии, например, существенно дороже, чем в Миссури), степени ее обустроенности, суммы расходов основателей на ее приобретение (основной платеж, вложения в строительство, ремонт или реконструкцию инфраструктуры), ежемесячных платежей за землю (выплата кредитов, налоги, страховка), количества членов общины, на которых распределяются расходы; от того, получают ли члены общины право на долю в общем имуществе. Таблица 7 на следующих страницах иллюстрирует некоторые из этих различий.

В каждой из приведенных в таблице сельских общин, ежемесячные взносы участников вполне посильны, с учетом доступности рабочих мест в общине или неподалеку. В 1995-1999 гг., когда основатели Круга Сеятелей выплачивали только проценты по своим кредитам (т.е. еще не выплачивали основной долг), члены этой общины платили ежемесячный взнос 800 долларов, который шел на кредитные проценты, 112 Кооперативом (англ. worker-owned co-operative) называется предприятие, в котором вкладчики (учредители, акционеры) являются одновременно работниками. В американском законодательстве, в отличие

от российского, не предусмотрено такой специальной организационно-правовой формы юридического лица, как «кооператив», и поэтому кооперативы организуются в форме корпораций или обществ с ограниченной ответственностью, как в Этхэвен. – прим. перев.

налоги, страховку, коммунальные платежи, ремонт и содержание построек, а также дополнительное строительство и расширение. И это было вполне оправдано с учетом того, что заработки в этой местности весьма высоки. Сейчас, после рефинансирования и после того, как членов общины стало 11 человек, каждый из них платит ежемесячно по 815 долларов (515 на погашение кредита и 300 на налоги, страховку, содержание и ремонт зданий). Текущие расходы общины оплачиваются не за счет взносов участников, а за счет 70000 долларов годовой прибыли от аренды их помещений Центром Экологии и Искусств.

В сельской местности, где меньше рабочих мест, и где пониже и заработки, и цены на недвижимость, соответственно, поскромнее и суммы взносов. Члены Этхэвен платят 15-20 долларов в месяц; члены Дансинг Рэббит – 25 долларов в месяц за землю, а также ежегодный взнос в размере 2 процентов от их годового дохода, плюс стоимость питания и, если они арендуют участки или помещения у общины или у коммуны Скайхауз, 70-150 долларов арендной платы.

Ежемесячный взнос члена общины Щедрый Рассвет на платеж за землю и другие общие расходы составляет от 105 до 350 долларов, в зависимости от того, в какую подобщину (*pod*) он входит, от уровня его доходов и других обстоятельств. В 2001 году средний размер взноса с члена составлял 176 долларов, причем этот размер постепенно снижается по мере вступления новых участников. В случае проживания в принадлежащем общине помещении, платится также арендная плата от 50 до 150 долларов ежемесячно. Жители Лост Вэлли платят ежемесячно по 250 долларов, которые идут на коммунальные услуги, страховку, содержание и ремонт помещений, а также платеж по кредиту, плюс арендную плату от 75 до 225 долларов, если они живут в принадлежащем общине помещении.

Стоимость питания обычно подсчитывается отдельно. В Круге Сеятелей, Лост Вэлли и Дансинг Рэббит, где члены общины закупают продукты и едят вместе, расходы на питание варьируются от 100 до 150 долларов в месяц. Жители Щедрого Рассвета покупают продукты самостоятельно, но скидываются по 20 долларов в месяц на формирование общих продовольственных запасов общины (для гостей и общих трапез). Члены Мидоуданс не платят за питание ничего, т.к. базовые потребности общинников удовлетворяются за счет прибыли их предприятий. (См. таблицу 7.)

Община.

Щедрый Рассвет

Дансинг Рэббит

Круг Сеятелей / ОАЕС

Вложения

Основатели вложили \$1800

Возмещение расходов

Каждый основатель вложил

основателей.

каждый плюс \$300 не

основателей не требуется.

по \$20000. Новички платят

Вступительны

подлежащего возмещению

Нет вступительного взноса.

вступительный взнос

й взнос.

здатка. Каждый под

\$20000 + стоимость

Арендная

(подобщина) платит

предпринятых капитальных

плата за

вступительный взнос \$5000.

улучшений,

земельный

В Тикай Под для членов

увеличивающих цену

участок.

вступительного взноса нет. В

недвижимости.

Дэйспринг Сёкл Под
вступающие члены платят от
\$3000 до \$4000 для
компенсации вступительного
взноса подобщины в общину
Щедрый Рассвет и за
построенную в Дэйспринг
Сёкл инфраструктуру.
Арендной платы за
земельные участки нет.

Годовой/

\$13416 в год, \$1118 в месяц –
\$20750 ежегодно; \$1600 в
В 1995-2000 \$37500 в год;

ежемесячный

покупной платеж в рассрочку
месяц. (половина от этой
\$3125 в месяц.

платеж по

с процентами.
суммы покрывается

кредиту.

платежами от государства
Только платежи по
по Программе по
кредитам.

Платежи за

восстановлению ресурсов).
землю.

Это проценты и тело
частного займа.

Члены строят дома на
арендуемых земельных
участках.

Получают ли

ЧАСТИЧНАЯ ДОЛЯ.

НЕТ ДОЛИ.

ЕСТЬ ДОЛЯ.

члены долю в

Неразделенное право на
Недвижимость управляется
Члены получают равные

общем

общую недвижимость, члены
через земельный траст –
доли в общем имуществе.

имуществе?

арендуют земельные участки.
некоммерческую

Член, проживший в общине
корпорацию по 501(c)2.

Живут в домиках,

Жилье.

более 3 лет, может получить

Члены арендуют земельные
принадлежащих общине.
при выходе 25% уплаченных
участки за \$25 в месяц.
им платежей за землю,

начиная с 4-го года; члены Живут в самостоятельно построенных домиках или долю в случае ликвидации снимают домики, общины.

принадлежащие общине за \$50-150 в месяц.

Члены живут в принадлежащих общине помещениях или в построенных ими домах.

Годовой или

9 членов платят ежемесячный

Ежегодный взнос 2% от

В 1995-2000: 8 членов.

ежемесячный

платеж за землю, сумма для годового дохода. В 2002 16 \$37440 ежегодно: \$3120

членский

каждого варьируется от \$105 членов арендуют 20 ежемесячно. \$800 с

взнос (без

до \$350, в зависимости от земельных участков. человека на платеж по

расходов на

Пода, уровня доходов и др.

Ежемесячная арендная кредиту, текущие расходы, **питание).**

(средний размер взноса в плата за участок для дома, содержание и 2001 составлял \$176). Размер сада или предприятия - \$25 реконструкцию.

взноса уменьшается при за 2500 кв.фт. (\$10,77 за 1 С 2001: 11 членов. \$67980 вступлении новых членов. сотку).

ежегодно: \$5665 в месяц. \$815 с человека на платеж по кредиту, содержание и улучшение недвижимости (Текущие расходы выплачиваются из арендной платы ОАЕС).

Трудовые

Нет трудовых обязательств, 1,5 часа в неделю (75 часов 7 часов в неделю в среднем.

обязательства

но в среднем члены работают в год).

общинников.

на нужды общины по 10-12

Хороший рынок

Способы

часов в неделю.

Мало вакансий в округе.

высокооплачиваемых

заработка.

Члены работают на местном

вакансий в округе. 5 членов

Мало вакансий в округе.

предприятия, занимаются

работают в ОАЕС (получая

Члены Дэйспринг Сёкл Под

предпринимательством,

в среднем \$1500 в месяц)

занимаются

работают за пределами

или за пределами общины.

предпринимательством,

общины, дистанционно или

работают за пределами

на общественных работах.

поселения или дистанционно.

Члены Тикай Под работают

на принадлежащем коммуне

предприятию по плетению

гамаков и за пределами

общины.

Община.**Этхэвен.****Лост Вэлли.****Мидоуданс.****Вложения**

Основатели вложили \$10000

Возмещение расходов

Возмещение расходов

основателей.

каждый за долгосрочную

основателей не требуется

основателей не требуется.

Вступительны

аренду земли. Новые члены

(один из основателей

Часть основателей дали

й взнос.

платят вступительный взнос

выделил деньги в кредит на

деньги общине в долг,

Арендная

\$4000 + единовременный

покупку и освоение земли).

другие не давали. Нет

плата за

арендный взнос за 99 лет,

Вступительный взнос \$1000

вступительного взноса.

земельный

размер которого ежегодно

долларов.

участок.

увеличивается на \$1000 и в 2002 составлял \$17000.

Годовой/ежем

\$50400 в год; \$4200 в месяц – Первоначальные займы на Возврат займа на покупку

есячный

возврат кредита и проценты в покупку земли выплачены. дома в городе - \$5196 в год,

платеж по

EarthShares Fund.

Сейчас ежегодно платят \$433 в месяц. Налог на

кредиту.

\$42000 в год; \$3500 в месяц недвижимость \$4268 в год, – по различным кредитам на \$356 в месяц. Платежи

Платежи за

капитальные улучшения.

осуществляются из

землю.

прибыли общих предприятий.

Получают ли

ЕСТЬ ДОЛЯ.

НЕТ ДОЛИ.

НЕТ ДОЛИ.

члены долю в

Неразделенное право на Землей владеет

Община может по своему

общем

землю поселения в целом.

некоммерческая

усмотрению оказать

имуществе?

Члены арендуют земельные корпорация.

финансовую поддержку

участки под застройку (в

выходящему члены для его

Жилье.

2002 стоимость чистого

Члены снимают

устройства на новое место

участка \$17000). Право

принадлежащие общине

жительства.

долгосрочной аренды вместе

жилые помещения.

с собственностью на

Живут в принадлежащем

постройки может быть при

общине жилым помещением.

выходе переуступлено за

деньги новым членам.

Живут в небольших
самостоятельно построенных
домиках.

Годовой или

55 членов.

22 члена платят месячный

7 членов. Все издержки

ежемесячный

\$120 в год на текущие

взнос по \$20 за пользование

выплачиваются за счет

членский

расходы общины + \$60 в год

общей инфраструктурой.

общего бизнеса. Члены

взнос (без

за пользование

Каждый платит ежемесячно

общины получают

расходов на

инфраструктурой (при

за снимаемое жилье от \$75

небольшое пособие.

питание).

пользовании общей кухней -

до \$225, в зависимости от

\$130 в год).

размера и комфортности

занимаемого помещения.

Трудовые

1500 часов общественных

10 часов в неделю.

45 часов в неделю (включая

обязательства

работ в течение первых 10

работу на общих

общинников.

лет (не менее 2 часов в

Мало вакансий в округе. 13

предприятиях).

Способы

неделю).

членов работают в

заработка.

Образовательном Центре,

Члены общины работают на

Мало вакансий в округе.

остальные работают за

общих предприятиях, но в

Жители работают

пределами поселения.

свободное время могут

дистанционно, работают в

подрабатывать на других

лесопромышленном

работах, в т.ч. за пределами

кооперативе, занимаются

поселения.

предпринимательской

деятельностью, а также работают за пределами поселения.

ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ.

Вступительные взносы могут быть самыми различными; в некоторых общинах, к примеру, в Мидоуданс и Дансинг Рэббит, их нет вообще. В Этхэвен вступительный взнос составляет 4000 долларов, в Лост Вэлли – одну тысячу. В Щедром Рассвете нет вступительного взноса для индивидуальных членов, но есть вступительный взнос для подобишин («подов»), составляющий 5000 долларов. Один из этих подов – коммуна Тикай не имеет вступительного взноса для новичков; другая подобщина – Дэйспринг Сёкл имеет вступительный взнос от 3000 до 4000 долларов, призванный возместить расходы основателей за вступительный взнос пода в Щедрый Рассвет и расходы на инфраструктуру.

Вступительный взнос для членов Круга Сеятелей / Оксидентальского Центра Экологии и Искусств равен сумме (индексирующейся по мере инфляции), которую община, в соответствии со своим уставом, должна была бы выплатить выходящему члену на момент вступления новичка (хотя никто в действительности из общины не выходит). Эта сумма рассчитывается путем сложения 20000 долларов, первоначально вложенных каждым из основателей, и выплаченной на этот момент доли одного члена в основной сумме кредита (без процентов, налогов, страховки и затрат на ремонт и реконструкцию). Таким образом, размер вступительного взноса постоянно растет; к 2002 году он составлял около 35000 долларов. Это может показаться много, однако следует иметь в виду, что на 2002 год 11 членов общины совместно владели недвижимостью, стоящей порядка 2,8 миллиона долларов. Если бы новички платили вступительный взнос, пропорциональный их доле в стоимости земли и построек, то при 11 членах его сумма составляла бы 255000 долларов.

Когда два новых члена присоединились к Кругу Сеятелей (на равных правах с основателями), они должны были выплатить вступительный взнос в размере 31000 долларов. Эта сумма была использована для реконструкции двух жилых домиков, так чтобы в каждый из них можно было бы поселить по молодой семье. Каждый из новых участников заплатил 20000 долларов сразу, а оставшаяся сумма была раскидана на ежемесячные платежи, в добавление к ежемесячному взносу в 815 долларов. Эти платежи компенсируют общине ту часть расходов на обустройство нового жилья, которая превышает внесенные ими 40000 долларов. (См. Таблицу 7).

ЖИЛИЩНОЕ ОБУСТРОЙСТВО.

Этот вопрос также может решаться по-разному. Некоторые общины обеспечивают жилье всем своим членам, другие сдают жилые помещения в аренду, в третьих члены должны сами построить себе дома.

Ежемесячный взнос за землю в Круге Сеятелей / ОАЕС дает право на пользование принадлежащим общине домиком. Члены Лост Вэлли платят от 75 до 225 долларов за снимаемые у общины жилые помещения. Жители Щедрого Рассвета платят от 50 до 150 долларов за использование для проживания принадлежащих общине помещений или территории (где они могут построить собственное временное или постоянное жилище или поставить вагончик или трейлер). В Дансинг Рэббит можно как строиться самостоятельно, так и арендовать общественные домики за сумму от 70 до 150 долларов в месяц. И Дансинг Рэббит, и Этхэвен предоставляют своим членам индивидуальные земельные участки, на которых они могут возвести дом за свой счет. Участники Мидоуданс живут в совместно купленном общем доме.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА ЗА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УЧАСТКИ И БРЕМЯ ДОЛГОВ.

Организаторы Дансинг Рэббит стремились сохранить суммы расходов общины и взносов на невысоком уровне не только в связи с их ценностями, но и по причине общего низкого уровня доходов в такой отдаленной сельской местности, как у них. Поэтому они не стали включать вступительный взнос в систему своих финансов и решили установить размер ежегодного взноса в процентах от годового дохода (2%).

Они также разработали систему аренды индивидуальных участков, минимальным размером 2500 кв. футов (территория, соответствующая квадрату 50x50 футов¹ 13, что достаточно для размещения небольшого домика и маленького огородика) по цене 1 цент за квадратный фут в месяц, или 25 долларов в месяц за такой минимальный участок. Участники общины могут брать в аренду более одного участка, в зависимости от размера своего хозяйства и необходимого пространства, а также могут брать отдельные участки для создания производств и для садоводства и огородничества. Они также могут решить не брать себе участок, а снимать жилье, принадлежащее общине. Основатели поселения установили, что, независимо от количества членов и от размера общих расходов и долгов, этот ежемесячный размер арендной платы сохраняется неизменным.

В первые три года своей жизни на земле, с 1996 по 1998, поселение Дансинг Рэббит платило чуть больше 1000 долларов в месяц по своим частным займам. По истечении же трех лет они начали платить около 2750 долларов в месяц. По состоянию на 2002, с 16 членами, занимающими 20 участков под дома, сады и предприятия, суммарной арендной платы (500 долларов) не хватало для покрытия этой суммы, даже с учетом их ежегодного дохода в 12000 долларов от Правительственной программы по восстановлению ресурсов (Consrvation Resource Programm, CRP)¹¹⁴. Однако это не было проблемой, так как участники 113 ≈15x15 м, или 2,25 сотки. – прим. перев.

114 Часть земли Дансинг Рэббит попала под специальный режим, в соответствии с которым правительство выплачивает им определенную сумму за неиспользование для сельского хозяйства и застройки подлежащих восстановлению нарушенных земель. См. главу 9. – прим. перев.

группы с самого начала планировали жить с дефицитным бюджетом до тех пор, пока они не наберут достаточно членов для выплаты долгов с арендной платы, и предусмотрели, что недостающая сумма будет покрываться за счет фонда резерва и развития. Как только число арендуемых участков возрастет до 30, у поселения будет достаточный доход, который в совокупности с платежами по CRP, позволит выплачивать их долги, не прибегая к привлечению дополнительных источников. А с 40 участками появятся деньги для содержания и ремонта текущей инфраструктуры, капитальных улучшений и т.д.

Организация индивидуального землепользования в Этхэвен весьма отлична. Основатели собрали средства для первоначального платежа и первичного освоения земли путем установления единовременных арендных взносов за долгосрочное (99 лет) пользование индивидуальными участками, размером ровно четверть акра¹¹⁵. Участки также выделяются как для индивидуальной застройки, так и для ведения предпринимательской деятельности. Некоторые заплатили все деньги сразу, другие половину сразу, а вторую половину в рассрочку. Некоторые арендовали как жилые участки, так и участки для предприятий. На следующий год, для выплаты своих кредитов (группа купила свою землю в рассрочку), поселенцы провели рефинансирование и создали Фонд земельных паёв (*EarthShares Fund*), в который собирали деньги за счет частных займов у имевших свободные средства членов общины, основателей, друзей и спонсоров. Возврат же денег вкладчикам в Фонд земельных паёв планировался за счет вступительных и арендных взносов от людей, которые вступят в общину в течение следующих лет. Размер арендного взноса определяется исходя из следующих требований: (1) он должен быть достаточно небольшим, чтобы новичкам была посильна его выплата наряду со вступительным взносом и расходами на строительство дома; (2) он должен отражать реальную стоимость земли с учетом сделанных вложений в общую инфраструктуру; (3) он должен быть достаточно велик, чтобы создать общине достаточный источник годового дохода для покрытия периодических платежей за землю и расходов на содержание инфраструктуры, а также давать дополнительный доход для постепенной выплаты частных займов Фонда земельных паёв и строительства всех запланированных в поселении дорог, мостов и строений.

При расчете этой суммы основатели исходили из запланированной численности населения (150 взрослых членов) и его потребности в земле для продовольственного самообеспечения, что дало от 55 до 66 участков по четверть акра. Вступительный взнос изначально был установлен в размере 1000 долларов и за прошедшие годы возрос до 4000. По мере освоения земли изначальный арендный взнос также вырос с 10000 долларов в 1995 до 17000 в 2002.

Позже организаторы добавили такую форму, как уменьшенный (компактный) участок, равный одной восьмой акра¹¹⁶, за цену в 60% от полного размера, а также планируют несколько участков с высокоплотной застройкой, где один дом на несколько квартир будет иметь общий двор, и одна квартира будет стоить половину от обычного арендного взноса. Когда все отведенные под застройку и заселение участки будут розданы, и поселение полностью наполнится жителями, средства на содержание инфраструктуры и развитие будут формироваться за счет ежемесячных взносов жителей, от ежегодных платежей за краткосрочную аренду участков для ведения предпринимательской деятельности, а также от доходов от мероприятий и услуг для внешних потребителей. (См. Таблицу 7.)

ТРУДОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

Еще один источник благосостояния для экономики общины – это общественно-полезный труд ее членов, потребность в котором может устанавливаться на еженедельной, ежемесячной или ежегодной основе. Содержание общественных работ может варьироваться от строительства, обслуживания и ремонта до уборки общественных помещений, ведения бухгалтерии, разнообразных дел с документами, ведения переписки. Если община выращивает свои собственные продукты и проводит общие трапезы, то трудовые поручения могут включать работу в саду и огороде, поездки за покупками, приготовление пищи и мытье посуды. Если жители поселения работают на одном или нескольких общих предприятиях, то трудовые обязательства также включают и этот труд.

Для эффективной организации труда община должна вести трудовой бюджет точно так же, как она ведет финансовый. Важность этого шага легко понять, как только вы осознаете, что навыки, время и энергия ваших людей эквивалентны деньгам, и что для того, чтобы община выжила, от каждого из вас требуются

определенные затраты труда. Сколько труда на общественных поручениях будет требоваться от каждого из членов в неделю (в месяц, в год или в первые 10 лет), и на что вы его направите, зависит от числа и характера стоящих перед вами задач (строительство дорог, реконструкция зданий, создание и ведение бухгалтерии или веб-сайта и т.д.), от того сколько времени, по вашим расчетам, потребуется на их выполнение, от числа членов, от сроков, к которым вы планируете закончить эти дела. Если вы не составите трудовой бюджет и не будете вести учет общим делам, у вас постоянно будет возникать соблазн добавлять новые дела и проекты и уговаривать людей срочно взяться за них, между тем, как вы будете отчаянно

115 Примерно 10 соток.- прим. перев.

116 т.е. 5 соток. – прим. перев.
недоумевать, почему в общине вот уже несколько лет стоят шесть начатых построек, и они до сих пор не заведены под крышу.

Как и любой аспект экономики альтернативного поселения, системы общественного труда могут быть очень различными, в зависимости от того, осваивает ли группа землю с нуля или нет, как быстро она намеревается достичь своих целей, от масштабов общей инфраструктуры и объемов общего бизнеса или некоммерческой деятельности, от числа членов, на плечи которых ложится вся эта работа. Группы, которые совместно готовят пищу и едят за общим столом, обычно имеют больший объем общественного труда, чем те, в которых каждая семья имеет собственную кухню. Среди тех общин, что мы рассматриваем, количество общественных работ варьируется от менее одного часа в неделю до 10 часов в неделю. Большинство общин включают время, потраченное на собрания, в состав трудовых обязательств их членов. В Лост Вэлли, к примеру, четыре из десяти требуемых в неделю часов приходится на общие собрания или заседания рабочих групп и комитетов.

Как и в большинстве альтернативных поселений, основатели Этхэвен затратили огромное количество труда на формирование своей системы финансов и управления, а также на создание физической инфраструктуры. И, естественно, им хотелось найти способ, позволяющий уравновесить их вклад со вкладами вновь вступающих членов. Поэтому в конце 1990-х они придумали систему, согласно которой все члены поселения должны вложить, по крайней мере, 1500 часов общественного труда в первые 10 лет своего членства, что примерно соответствует вкладу основателей. Хотя в пересчете на одну неделю это составляет около 3 часов, члены Этхэвен могут распределить эти часы любым удобным им образом в течение 10 лет, разве что общее число часов в год не должно быть меньше 50. Они также могут выплатить свои часы в денежном эквиваленте из расчета 7 долларов за час.

В Щедром Рассвете также есть трудовые обязательства, но нет требования конкретного количества часов работы в неделю. Жители общины проводят каждые несколько месяцев собрание по трудовым вопросам, на котором отчитываются друг перед другом о том, что было сделано с прошлого собрания, и планируют новые дела. На собрании может быть отмечено, что одни члены делают больше общественной работы, чем другие, и кому-то могут быть поручены дополнительные задания. Количество труда определяется текущей потребностью; одно время это в среднем составляло 10-12 часов на человека в неделю.

И в Этхэвен, и в Дансинг Рэббит имеются свои собственные внутренние валютно-расчетные системы и валютные единицы («Часы» (*Hours*) в Дансинг Рэббит и «Прыжки» (*Leaps*) в Этхэвен) для обмена

товарами и услугами внутри поселения, а также для учета трудовых обязательств членов общины. Обе системы основаны на оценке одного часа рабочего времени в 7 долларов.

Члены Мидоуданс пришли к выводу, что их общественные дела включают настолько разнообразные виды деятельности, что не могут быть измерены в затраченном времени, как к примеру, принятие на себя ответственности за определенный аспект жизни общины или осуществление контроля за ходом выполнения работы другими членами. И поэтому они создали такую единицу учета трудовых обязательств, как «Пункт Ответственности» (*Responsibility Point, RP*). Хотя часто в RP измеряется наблюдательная или контрольная деятельность, которая не обязательно занимает конкретное время, тем не менее, для расчетов «стоимости» разных работ было принято соотношение $1 RP \approx 15$ минут. Община распределяет трудовые обязательства из расчета 180 RP в неделю на члена (что эквивалентно 45 расчетным часам), из которых в среднем 16,5 часов приходится на общий бизнес и 28,5 на деятельность, не связанную с общим бизнесом. Последняя включает в себя обслуживание инфраструктуры, поездки за покупками, приготовление пищи, уборку, уход за детьми и их обучение, починку компьютеров, управленческую деятельность – оформление документов, оплату счетов и налогов, страхование, ведение переписки, участие в общих собраниях и рабочих группах (по поиску земли, распределению работ, финансам и т.д.). Трудовая система Круга Сеятелей также основана не на часах рабочего времени, а на требовании выполнения определенных задач течение конкретных периодов времени (хотя в среднем это составляет 7-10 часов в неделю). К примеру, при наличии десяти действующих членов (в общине, где питание является совместным), каждый отвечает за приготовление пищи раз в две недели и за мытье посуды раз в неделю с

помощью одного из волонтеров¹¹⁷. Каждый из членов и волонтеров должен выполнять определенную текущую работу по общему хозяйству в соответствии с «Колесом дежурства», и каждая из этих работ занимает от трех до шести часов в месяц. Каждые два месяца «Колесо дежурства» поворачивается, и каждый получает новую сферу ответственности. Каждый из членов также принимает участие в двухчасовых общих собраниях раз в неделю, в 3-4-часовых сессиях психонастройки и обратной связи раз в два месяца, и раз в несколько месяцев – в собраниях по планированию и субботниках, занимающих по полдня. Помимо этого, каждый из членов ответственен за определенную «рабочую сферу» (например, обслуживание заповедника; финансовые вопросы; планировка и застройка; ремонт и обслуживание помещений и т.д.), а двое других являются в этой области его помощниками. Таким образом, каждый член общины вовлечен в ту или иную сферу деятельности на пользу общины. Каждая из этих «рабочих сфер» требует в месяц в среднем

117 Волонтер – человек, не являющийся членом общины, но живущий в ней в течение более-менее продолжительного срока для получения опыта, помощи поселенцам или с намерением в будущем вступить в нее. – прим. перев.

от нескольких часов до нескольких дней рабочего времени, в зависимости от конкретных обстоятельств, сезона и того, сколько энергии сам ответственный член хочет посвятить общему делу. (См. Таблицу 7.) Каждая из рассмотренных нами общин в значительной степени опирается также на труд волонтеров – людей, которые живут и работают в поселении по несколько недель или месяцев в обмен на проживание и питание (а также иногда платят небольшие суммы за обучение). Волонтеры – это бесценный источник труда для общинных нужд и очень часто также – источник будущих новых членов.

ИМУЩЕСТВЕННАЯ ДОЛЯ В ОБЩИНЕ.

Даже если община как целое владеет всей землей, а ее члены не имеют отдельных прав на земельные участки и дома, по-прежнему сохраняется возможность обеспечить каждому члену долю в общем имуществе – в том смысле, что при возможном выходе из поселения они получают полное или частичное возмещение своих взносов и иных имущественных вложений. Как правило, такое возмещение осуществляется за счет вкладов вновь входящих членов и часто платится не единовременно, а в несколько периодических платежей. И даже в тех общинах, где не предусмотрена возможность забрать при выходе свои денежные вложения, участники могут иметь имущественную долю в виде дома, который они построили, или в виде иных улучшений участка, которые они, как правило, могут продать другим членам перед выходом, в зависимости от действующих в общине соглашений.

Члены Круга Сеятелей / ОАЕС имеют имущественную долю, но она привязана не к реальной доле в стоимости общей недвижимости, а к суммам, которые они заплатили общине в виде взносов и платежей за землю. Как уже было описано выше, в случае своего выхода человек получает обратно свой вступительный взнос (вклад основателя) плюс общую сумму платежей по телу ипотечного кредита, которые он уплачивал ежемесячно, живя в общине – с учетом инфляции (в 2002 году – около 35000 долларов). Средства для такого возмещения должны браться, прежде всего, из вступительных взносов вновь входящих членов, и поэтому их получение обусловлено необходимостью дожидаться вступления в общину нового участника.

Жители Этхэвен не имеют имущественной доли в строгом смысле этого слова, поскольку вся земля принадлежит общине в целом как юридическому лицу (и его устав запрещает перепродажу земли по спекулятивной цене). Однако поселенцы могут продать обратно общине свои арендные права на индивидуальный участок по той же цене, которую они уплатили (при наличии у общины на этот момент финансовой возможности выкупить их), а община продает их вновь входящим членам по текущей цене. Выходящие участники также могут продать новичкам свои дома и иные улучшения участка, которые они сделали.

Члены Щедрого Рассвета, если они прожили в общине более трех лет, получают право на частичное возмещение в случае выхода, если община решит, что она на этот момент способна выплатить необходимую сумму. При положительном решении выходящий участник получает возмещение в размере 25 процентов от общей суммы ежемесячных платежей за землю, уплаченных им (за некоторыми исключениями) за все годы жизни в общине, кроме первых трех.

К примеру, если семья жила в поселении пять лет и решила уйти, она получить 25 процентов от своих платежей за четвертый и пятый годы, т.е. всего за два года. При таком порядке выходящая семья не получает никакой прибыли, даже если стоимость земли за это время существенно возросла; размер суммы рассчитан исходя из прожиточного минимума. Впрочем, если выходящий участник построил дом на территории общины, он может продать его вновь вступающим членам.

В Лост Вэлли и Дансинг Рэббит участники в случае выхода не получают возмещения своих взносов, но, если они построили в поселении дома, они также могут продать их вновь вступающим членам.

Участники Мидоуданс также не получают компенсации своих вложений, поскольку они не платили ничего ни при вступлении, ни ежемесячно (расходы выплачивались из дохода от общего бизнеса), а также не могут

продавать построенные в общине дома, поскольку предполагается, что строительство жилья в коммуне также должно оплачиваться из прибыли общих предприятий. Однако по решению общины выходящему участнику может быть выплачено денежное пособие для того, чтобы помочь ему обустроиться на новом месте. Если этот человек давал общине в долг собственные средства, то очередь выплаты долгов должны быть смещена так, чтобы долг ему был возвращен в первую очередь. (См. Таблицу 7.)

То, как вы в вашей общине организуете размеры и порядок взносов и иных платежей, а также вопросы доли в имуществе, в конечном счете повлияет не только на то, насколько легко в материальном плане вам будет жить, но и то, насколько привлекательной станет ваша община для потенциальных новых членов.

МОГУТ ЛИ ЛЮДИ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ВАМ?

В конце 1990-х Патриция Грин и Джон Карамелла хотели найти подходящую общину для того, чтобы присоединиться к ней. Будучи уже опытными общинниками, они считали, что в финансовом плане это не должно представлять каких-либо проблем, поскольку они были свободны от долгов и могли продать свой дом за приличную сумму, которой бы с лихвой хватило бы для оплаты вступительного взноса и строительства скромного домика. Кроме того, у них было собственное дело по изготовлению и укладке глиняной черепицы, которое они могли переместить в любое место, где имелось достаточное количество потенциальных клиентов.

Джон и Патриция искали общину, в которой у членов были бы независимые финансы (т.е. с экономикой частного типа), в сельской местности, где бы нормы зонирования и градостроительные нормы были нестрогими или отсутствовали вообще. Они предполагали заплатить от 10000 до 15000 долларов за вступительный взнос и первоначальный арендный взнос за землю или право на строительство и около 40000 долларов потратить на строительство небольшого дома собственными руками.

Однако после изучения разнообразных альтернативных поселений через Интернет, после переписки, телефонных звонков и посещения некоторых наиболее привлекательных из них, они глубоко задумались о том, может ли вообще средний человек, интересующийся этим вопросом, позволить себе вступить в какую бы то ни было общину.

На одном конце шкалы доступности находилось старое 25-летнее поселение, основатели которого уже давно расплатились с долгами за землю, построили всю необходимую инфраструктуру и уже не требовали возмещения своих расходов. Члены общины жили в маленьких деревенских домиках без водопровода и электричества, питались в общей столовой, а мылись в общей душе в центральном общественном здании. Община стремилась к тому, чтобы жизнь в поселении не требовала особых затрат, так чтобы членам не приходилось искать дополнительного заработка за его пределами. Поэтому здесь не было вступительного взноса, был лишь символический ежемесячный взнос за проживание и питание плюс требование участия в общественных работах в размере 18 часов в неделю. Для того, чтобы легкомысленно вступившие новички не затевали строительство и не оставляли при выходе из общины недостроенные дома, община требовала от вступающих членов, намеревающихся строиться, залог в размере 10000 долларов, который возвращался по окончании строительства. В случае же выхода участника из общины, его дом переходил в собственность поселения.

Однако большая часть поселений, которые встретились Патриции и Джону, находились на противоположном конце шкалы доступности. В одном был вступительный взнос в размере 80000 долларов, а также ежемесячные платежи на текущие расходы общины. Другое поселение поначалу показалось более привлекательным. Вступительный взнос в нем был всего 5000 долларов, а ежемесячный платеж на покрытие ипотечного кредита составлял 250 долларов с человека. Поскольку жители общины питались сообща и пользовались общим душем в общественном здании, то можно было построить маленький домик без удобств, который, по расчетам Патриции и Джона, обошелся бы им в 25000 долларов. Однако когда они сложили вместе вступительный взнос 5000, 25000 на постройку дома, а также ежемесячные 250-долларовые платежи, то у них получилось, что по истечении 10 лет они заплатят общине 90000, по истечении 15 лет – 120000; 20 лет – 150000 – и все это без права получить хоть что-либо в случае выхода.

Им очень сильно понравилось третье поселение, в котором был скромный вступительный взнос – от 1200 до 2400, ипотечные кредиты были выплачены, ежемесячные взносы составляли от 100 до 150 долларов с человека и давали право на проживание в одно- или двухкомнатном принадлежащем общине помещении и пользование общественными удобствами, а также имелся ежемесячный сбор в 600 долларов на питание, медицинское страхование и прочее обслуживание. Если бы Патриция и Джон поселились в этой общине и не стали бы строить дом, то они бы платили 1450 долларов в месяц на двоих и имели бы за это и питание, и медицинскую страховку, и основные бытовые удобства. Однако для получения разрешения на строительство они должны были заплатить единовременный невозвратный взнос 15000 долларов, который шел на развитие общественной инфраструктуры – дорог, водопровода и автономной электросети. Вместе со стоимостью строительных материалов, получалось, что построить дом своими руками составляло около 40000 долларов. Трудовые обязательства в общине составляли 15 часов в неделю.

Однако когда наши искатели взялись за расчеты и подсчитали, что они заплатят за 15 лет жизни в общине и что получают за эти деньги, посчитали, что бы изменилось, если бы они платили за питание и за страховку самостоятельно, они пришли к выводу, что весьма высокий объем трудовых обязательств не позволит им ни быстро построить дом, ни заработать за пределами общины и накопить сбережения. Вкупе с тем, что в случае выхода из общины они, опять-таки, не получают ничего из своих вложений, этот вариант явно был неподходящим.

Опыт Патриции и Джона иллюстрирует то, как внутренняя финансовая система вашей общины может привлекать или, наоборот, отталкивать потенциальных новых членов, благодаря присоединению которых ваши платежи за землю могли бы стать более посильными. Необходимо подумать о том, как сохранить баланс между тем, чтобы сделать общины привлекательной и доступной для новых участников, и тем, чтобы получать от каждого члена достаточное количество денежных средств и труда, чтобы все-таки выплатить все кредиты и построить необходимую инфраструктуру. И один из важнейших моментов, влияющих на привлекательность вашего поселения, является возможность для членов получить долю в общем имуществе и получить компенсацию за вложения в случае выхода.

Таблица 7 иллюстрирует сравнительную легкость вступления в некоторые общины, описанные в этой книге, в финансовом плане. Вновь вступающие участники Дансинг Рэббит, Щедрого Рассвета и Этхэвен должны будут принести с собой свое дело или предприятие, чтобы иметь возможность зарабатывать в сельской местности. Их самыми большими расходами будут единовременные издержки на строительство собственного дома, которое им придется выполнить за счет собственных сил и средств (или при помощи займов). Строительство дома в Этхэвен, вероятнее всего, обойдется дороже, поскольку здесь члены должны будут освобождать участок под застройку от леса, а также обеспечивать себя за собственный счет источниками автономной электроэнергии. При вступлении в Лост Вэлли, если человек не намеревается работать в Образовательном Центре, то ему также придется искать самостоятельный заработок в этой сельской местности.

В главах 15 и 16 мы вернемся к важнейшим из инструментов, необходимых для создания общины – юридическим лицам, которые позволят нам покупать, управлять, финансировать и осваивать землю в соответствии с нашими ценностями и целями.

ГЛАВА 15.

ВИДЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ДЛЯ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЯМИ 118.

Я надеюсь, что сумела достаточно ясно объяснить, почему необходимо создать юридическое лицо для совместного владения землей ДО ее поиска и покупки. Для того чтобы выбрать наиболее подходящую вам организационно-правовую форму юридического лица, нужно оценить каждую форму из списка возможных с позиции нескольких ключевых вопросов, ответы на которые повлияют на функционирование и благосостояние общины. Вам потребуется рассмотреть вопросы о том, кто будет юридически считаться собственником (владельцем) земли, кто будет иметь права на возведенные там постройки и прочее приращенное имущество, кто и как будет финансировать этот процесс, какова будет ответственность участников, налогообложение, и насколько привлекательной может быть такая форма для потенциальных новых участников. Не всякая организационно-правовая форма является идеальной в каждой из этих сфер, поэтому вам придется проанализировать возможные варианты и найти наилучшее для вас сочетание преимуществ и недостатков в каждой из областей.

Разумеется, лучше всего для принятия окончательного решения обратиться к юристу, которому вы доверяете. Целью данной книги не является дать вам юридическую консультацию, но, скорее, описать, как некоторые общины решали для себя этот вопрос.

АНКЕТА ДЛЯ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

118 Глава 15 в настоящем издании приводится с небольшими сокращениями. Основная часть приводимой здесь информации в равной степени актуальна как для США, так и для России. Это, прежде всего, касается общих принципов выбора организационно-правовой формы. Что же касается конкретных форм – обществ с ограниченной ответственностью, корпораций и т.д. – то, несмотря на заметные порой отличия американского права от российского, приведенный в главе их анализ позволяет гораздо лучше понять сами по себе принципы выбора оптимальной для общины организационно-правовой формы, моменты,

на которые имеет смысл обращать внимание. Большая часть американских организационно-правовых форм юридических лиц имеет более или менее близкие аналоги в российском законодательстве. Отдельные детали, касающиеся специфических для США организационно-правовых форм, при переводе опущены. Места таких пропусков обозначены знаком «<...>». – прим. перев.

Вот список вопросов для выбора подходящей вам формы юридического лица (составленный на основе анкеты, предложенной Дэйвом Хенсоном, основателем Круга Сеятелей (*Sowing Circle*)):

1. Кто и на каком праве в вашей общине будет владеть землей? Кто будет считаться официальным собственником (правообладателем)? Насколько рассматриваемая форма позволяет это осуществить?
2. Позволяет ли данная форма (и соответствующие ей права на землю) выбирать тех, кто станут новыми участниками общины? Или новым участником может стать любой, кто готов заплатить соответствующую сумму?
3. Предлагает ли данная форма ограничение имущественной ответственности? Для группы в целом? Для каждого отдельного участника?
4. Позволяет ли данная форма участникам общины делать вклады в общее имущество и получать их стоимость обратно – полностью или частично – в случае выхода из общины?
5. Как повлияет данная форма на готовность банков и других потенциальных кредиторов выдавать ипотечные кредиты или кредиты на строительство? Общине в целом? Отдельным участникам?
6. Позволяет ли данная форма устанавливать общине свою собственную процедуру принятия общих решений и круг ее участников? (см. ниже.)
7. Позволяет ли данная форма устанавливать соответствие между финансовым вкладом каждого участника и его имущественными правами? Между его вкладом и степенью участия в принятии общих решений?
8. Каким образом ваша община будет собирать имущественные вложения от участников (вступительные взносы, арендная плата за земельные участки, периодические платежи)? Каковы будут расходы общины (проценты по ипотечным кредитам, налоги на имущество, страховка имущества, содержание инфраструктуры, капитальные вложения)? Каким образом данная форма позволяет организовать эти доходы и расходы, а также их налогообложение?
9. Будут ли члены вашей общины получать долю от ее доходов? Если да, то каков будет источник этих доходов – общий бизнес, заработки общинников на работе за пределами общины, еще что-то? Какая часть расходов отдельных членов будет покрываться за счет средств общины? Каким образом при той или иной организационно-правовой форме будет осуществляться налогообложение вашего распределяемого дохода?
10. Насколько легко данная форма может быть учреждена и насколько обременительно ее поддержание и управление? Насколько она уязвима для изменений в законодательстве и для контроля со стороны Налоговой службы или других государственных органов? Каковы регистрационные и ежегодные сборы для данной формы юридического лица?
11. Насколько сложна процедура внесения изменений в учредительные документы юридического лица данного вида и процедура приема и выхода участников (учредителей, вкладчиков)?
12. Будет ли данная форма ограничивать права вашей общины в области политической и общественной деятельности?

Хотя эти вопросы могут показаться чисто техническими, ответы на них, так или иначе, отражают базовые ценности вашей группы. Поэтому самые главные вопросы, лежащие в основе всех вышеперечисленных, таковы: Отражает ли данная организационно-правовая форма образ, миссию и ценности вашей общины? Поддерживает ли она вашу структуру управления, финансирования и имущественных прав?

Давайте исследуем некоторые из этих вопросов подробнее.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ И ОФОРМИТЬ ПРАВА НА ЗЕМЛЮ.

Способов организации отношений по поводу владения, пользования и распоряжения землей, а также финансирования строительства домов в общинах, вероятно, существует столько же, сколько существует общин. И правильнее всего продумать эти вопросы сейчас, перед покупкой земли, потому что ваш способ организации и внутреннего финансирования напрямую взаимосвязан с организационно-119 Суть ограничения ответственности заключается в том, что имущество общины как целого обособляется от имущества отдельных ее членов, и ответственность общины как целого по ее долгам не может превышать размер имеющегося у нее собственного имущества. Это необходимо для того, чтобы община в целом не могла быть разорена из-за личных долгов отдельных ее членов, равно как и отдельные члены не могли быть разорены из-за долгов общины как целого. Конечно, если долги общины превысят ее активы и встанет вопрос о ее банкротстве и ликвидации, участники общины, заинтересованные в ее существовании, могут спасти ее, оплатив ее долги за счет своих личных средств. Но обязанности делать это закон на них не возлагает. Если общинники решат, что средств спасти общину у них нет, община как юридическое лицо будет ликвидирована, но, во всяком случае, люди сохранят свое собственное имущество. – прим. перев.

правовой формой юридического лица, которую вы выберете, и в рамках различных форм эти вопросы решаются по-разному. Вот несколько примеров, как это может быть сделано:

При покупке чистой (незастроенной) земли:

- Как Дансинг Рэббит (*Dancing Rabbit*), вы можете купить большой участок земли и предоставлять

своим членам индивидуальные участки в аренду за ежеквартальные или ежегодные взносы. Или, как Этчэвен (*Earthaven*), вы можете заключать с каждым членом договор долгосрочной аренды на 99 лет (с единовременным вступительным платежом), права по которому могут передаваться другому лицу почти как при купле-продаже.

- Вы можете предоставлять участки членам общины без всякой аренды, на основе вклада каждого в первоначальную покупку земли. К примеру, 10 семей вложили по 30.000 долларов в покупку 50 акров земли за 300.000, и вы поделили общий участок на индивидуальные наделы по 5 акров каждой семье. Или, если вы брали заем или кредит в банке на покупку недвижимости, вы можете так же поделить участок и назначить каждому равную долю в выплачивании кредита и процентов по нему.

В обоих из приведенных сценариев, возможны варианты, когда:

- каждый из членов общины строит себе дом за счет собственных средств, после чего получает право собственности на дом, но не на землю под ним.

- община берет на себя расходы на строительство домов на участках, и они остаются в собственности общины и в аренде у ее членов до тех пор, пока те не возместят общине затраты на строительство плюс процент, после чего становятся собственниками домов, но не земли под ними. Во всех перечисленных случаях, если участник общины выходит из нее, он может продать весь дом или выкупленную им долю вновь вступающему члену.

- Как предполагает поступить Мидоуданс, община может оплатить расходы и построить дома для своих участников, которые, в свою очередь, трудятся в общем бизнесе общины, получая при этом небольшую стипендию на личные нужды. Участники при этом не получают право собственности на построенные дома – ими владеет община.

- Каждый вступающий участник может давать общине заем, который тратится на коллективную постройку домов, становящихся собственностью общины. После этого в течение нескольких лет этот заем с процентами зачитывается в счет арендной платы за занимаемый участником дом. Когда же заем погашен, владелец дома начинает платить общине арендную плату.

- Вы можете разделить вашу землю на отдельные участки и продать их членам общины, так, что они становятся их собственниками. Если, к примеру, 10 семей купили 50 акров земли, вы можете разделить ее на 10 участков по 5 акров каждый или же на 10 индивидуальных участков по 3 акра, а остальные 20 акров сделать общей собственностью.

- В тех же обстоятельствах вы можете создать домовладельческую общину, где каждый член будет иметь право собственности на свой дом и прилегающий участок, а остальная земля и общая инфраструктура находятся в собственности общины как юридического лица.

При покупке застроенной земли:

- Как в Круге Сеятелей (*Sowing Circle*), вы можете все жить в уже имеющемся общем здании (зданиях), выплачивая общине ежемесячные взносы.

- Как в Лост Вэлли (*Lost Valley*), вы можете снимать в общине уже построенное жилье за деньги, заработанные за пределами общины или путем участия в общем бизнесе.

- Как в Щедром Рассвете (*Abundant Dawn*), вы можете снять уже построенное и принадлежащее общине жилье или построить свое, получив на него право собственности (но не на землю под ним).

- Как в Мидоуданс (*Meadowdance*) (в настоящее время), вы можете все вместе жить в доме, принадлежащем общине и трудиться на общем бизнесе.

- Как в Марипоза Гроув (*Mariposa Grove*), вы можете создать жилищный кооператив, который владеет всей недвижимостью, и где каждый участник имеет вклад (долю) в общем имуществе и право пользования конкретной единицей жилья (домом или частью дома).

- Вы можете придумать свой способ, скомбинировав элементы перечисленных.

То, как вы организуете владение, пользование и распоряжение вашей недвижимостью и права участников в отношении нее, влияет на то, насколько привлекательной ваша община может быть для потенциальных новых членов, на способы финансирования строительства, на степень возможного контроля за процессом приема/выхода членов общины.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ.

То, как вы организуете владение землей и права участников в отношении нее, повлияет на решение вопроса о том, смогут ли (и, если да, то как) члены общины получить всю или часть своей имущественной доли при выходе из общины или в случае ее ликвидации. Если вы выберете схему, при которой достаточно просто получить компенсацию за, скажем, уплаченные взносы или расходы на строительство, вам будет гораздо легче привлечь новых участников. Сделать же это проще при одних организационно-правовых формах и сложнее при других.

ВОЗМОЖНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

Ваш выбор организационно-правовой формы и прав на землю также будет влиять на то, насколько доступным будет для ваших членов строительство жилья, если им придется его строить. К примеру, если участники общины имеют отдельно оформленные права и правоустанавливающие документы на свои участки, они смогут получить в банке целевой кредит на строительство или ипотечный кредит. Если же земля принадлежит общине как юридическому лицу, то участникам придется строиться либо из своего кармана, либо брать займы у частных лиц, используя в качестве залога иное имущество.

КОНТРОЛЬ ЗА ПРОЦЕССОМ ПРИЕМА И ВЫХОДА ЧЛЕНОВ, ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБИРАТЬ СОСЕДЕЙ.

Избранная организационно-правовая форма также неизбежно повлияет на степень контроля, которую будет иметь ваша община в вопросе выбора ваших будущих соседей. Если каждый член общины имеет отдельное право на свой участок земли и, соответственно, новый человек становится членом общины путем купли-продажи такого участка, то по закону вы должны будете продать участок любому заинтересованному покупателю, который согласен принять ваши условия. И тогда получается, что вы имеете весьма малую степень влияния на то, кто станет вашим будущим соседом и членом общины. Даже если человек, покидающий ваше поселение, не намерен выставлять свой участок на свободную продажу, а желает продать его лишь тому, кто вступит в вашу общину с соблюдением всей процедуры приема новых членов, правительство может расценить такой поступок как неправомерный. Существует Федеральный Акт против дискриминации на рынке жилья (*Federal Fair Housing Act*), призванный защищать покупателей от дискриминации. Он запрещает продавцам отказывать в продаже жилья покупателям, принимающим заявленные условия продажи, по мотивам расы, пола, возраста, религии или происхождения. Если вы откажетесь продать ваш дом в экопоселении принимающему ваши условия продавцу на том основании, что он не является членом общины, признает ли суд, что вы нарушаете этот закон? Несколько юристов, специализирующихся на сделках с недвижимостью, сказали мне, что санкции за нарушение этого закона и даже за покушение на его нарушение, настолько суровы, что они бы не советовали проверять это на практике.

С другой стороны, как обнаружили многие активисты кохаузинга, среди покупателей недвижимости, расположенной на территории общин, как правило, действует самоотбор. Относительно редко обычные граждане интересуются покупкой домов в живых жилищных сообществах; обычно вновь вступающие участники, покупающие дома выходящих из общины членов, как раз заинтересованы в такой, альтернативной форме жилищной самоорганизации, и поэтому успешно вливаются в коллектив. Однако так бывает не всегда, и если механизм самоотбора не сработал – тут уже община не в силах что-то изменить. Как видите, вопрос о том, принадлежит ли земля общине в целом как юридическому лицу или же отдельным участникам – это палка о двух концах, на одном из которых лежит такое преимущество, как более доступное финансирование жилищного строительства, а на другом – возможность выбирать себе соседей. Таким образом, вам следует хорошо подумать над тем, что вы выберете – с тем, чтобы максимально удовлетворить именно ваши ключевые интересы.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ГИБКОСТЬ.

Организационно-правовая форма, которую вы выберете, также повлияет на ваши внутренние соглашения по вопросам финансовых, управленческих и иных взаимных прав и обязанностей. К примеру, если участники делают разные финансовые вклады в общее имущество, будут ли они также иметь разные права и обязательства в таких вопросах, как уплата налогов и налоговые льготы, взносы на содержание и ремонт общей инфраструктуры, ответственность по долгам общины, возможность пользования общей землей и выбора места для строительства своего жилья, участие в управлении и принятии общих решений? То, какую организационно-правовую форму вы выберете, неизбежно повлияет на степень вашей свободы в определении этих моментов по своему усмотрению. К примеру, такая форма, как общество с ограниченной ответственностью (ООО)¹²⁰ позволяет организовывать эти вопросы любым способом по вашему усмотрению – так, как вы напишите в ваших учредительных документах при регистрации компании. Что же касается различных видов корпораций, то, как правило, в законодательстве штатов содержатся более строгие нормы на этот счет, хотя в некоторых случаях вы можете заключать внутренние соглашения, решающие те или иные вопросы иначе, чем предлагают диспозитивные нормы законодательства вашего штата.

ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

То, как вы организуете внутренние финансы вашей общины, повлияет на формы дохода, которые вы будете получать. А это, в свою очередь, окажет влияние на то, какие налоги вам придется платить, и этот вопрос также напрямую связан с организационно-правовой формой, которую вы выберете. Поскольку община, как правило, не является коммерческим предприятием, возникает вопрос, какие «доходы» общины могут стать объектами налогообложения?

1. Взимаемые с членов взносы на содержание, обслуживание и ремонт общественной земли и инфраструктуры; собственные доходы общинников (подходный налог, социальное страхование); земля и

постройки (земельный налог и налог на имущество).

2. Взносы, взимаемые с членов на выплату ипотечных и иных кредитов и процентов по ним.

3. Взносы, собираемые с членов на долгосрочные цели (скажем, на капитальные улучшения) или будущие проекты и хранящиеся на балансе общины более года.

4. Арендная плата, которую получает община за предоставление в пользование своей земли и строений – как членам общины, так и третьим лицам (эти два вида арендной платы могут облагаться по-разному).

5. Доход от продажи продукции, такой как строительный лес, дрова, продукты сельского хозяйства, или от предоставления в пользование своих ресурсов (вода, полезные ископаемые, лесные угодья).

6. Проценты на займы, выдаваемые общиной ее членам, в том числе в случаях рассрочки платежей за пользование принадлежащими общине землей или недвижимостью.

В связи с этим было бы разумно заранее попытаться прикинуть, каковы будут вероятные источники дохода вашей общины, и каковы ожидаемые объемы этих доходов – с тем, чтобы можно было более конкретно учитывать фактор налогообложения при выборе организационно-правовой формы вашего юридического лица.

Данная глава предлагает вам краткое описание обществ с ограниченной ответственностью, ассоциаций домовладельцев, ассоциаций кондоминиумов, жилищных кооперативов и простых некоммерческих корпораций (без льготного налогового статуса)¹²¹, их преимуществ и недостатков, а также примеры общин, использовавших эти формы для своих целей.

<...>

Информация, содержащаяся в данной главе – это всего лишь общий обзор, и она не заменит вам дальнейшего, более глубокого исследования с обращением к соответствующим источникам (см. Источники), расспросами основателей действующих общин и обращением к юристам.

Итак, начнем с общего определения корпорации.

НЕКОТОРЫЕ БАЗОВЫЕ ТЕРМИНЫ:

Ограниченная ответственность: юридическая защита, предлагаемая корпорацией (коммерческой или некоммерческой), состоящая в том, что взыскания по долгам организации в большинстве случаев не могут быть обращены на личные средства ее вкладчиков (акционеров), учредителей, должностных лиц и

120 *Limited Liability Company, LLC.*

121 *Limited Liability Companies, homeowners' associations, condominium associations, housing cooperatives and non-exempt non-profit corporations.*

работников.

Двойное налогообложение: в коммерческой корпорации любой подлежащий налогообложению доход, который выплачивается вкладчикам (акционерам) в виде дивидендов, облагается налогами дважды – на уровне корпорации (как прибыль корпорации) в размере 15 и более процентов, и на уровне отдельных граждан – как их личный доход.

Сквозное налогообложение: метод налогообложения, применяемый в отношении товариществ, обществ с ограниченной ответственностью и отдельных видов корпораций (*subchapter C corporations*), при котором юридическое лицо не платит налогов напрямую. Все подлежащие налогообложению доходы (и все подлежащие вычету из облагаемой суммы расходы) распределяется между вкладчиками (акционерами) и учредителями компании, которые и выплачивают соответствующие налоги с этого дохода в общем порядке налогообложения доходов граждан (физических лиц). Смысл и предназначение **сквозного налогообложения** заключается в том, чтобы избежать двойного налогообложения в большинстве коммерческих организаций. Сквозное налогообложение является льготным налоговым режимом в случаях, когда юридическое лицо выплачивает своим вкладчикам (акционерам) дивиденды, которые подвергаются двойному налогообложению, а также в случаях, когда ставка подоходного налога для граждан является ниже, чем ставка налога на прибыль корпораций.

КОРПОРАЦИИ И НЕКОММЕРЧЕСКИЕ КОРПОРАЦИИ: ОБЩИЙ ОБЗОР¹²².

Корпорации. Корпорация – это юридическая структура, которая, подобно гражданину, может иметь имущество, заключать договоры, покупать и продавать товары, оказывать и получать услуги, брать кредиты и платить налоги. Она считается лицом, отличным от граждан, которые ею владеют или управляют, и поэтому судебное преследование за неправомерные действия корпорации – преступления¹²³, убытки или причиненный вред – осуществляется в отношении корпорации как целого, но не в отношении ее учредителей, акционеров (вкладчиков), директоров, должностных лиц или наемных работников. Они имеют

«ограниченную ответственность» и не отвечают собственным имуществом за долги корпорации. (Однако не следует понимать это так, что они не несут никакой ответственности: если суд установит, что корпорация была учреждена для того, чтобы уклониться от налогов или избежать ответственности за нарушение закона, взыскание по иску может быть обращено на личные средства учредителей, а сами они – привлечены к уголовной или административной ответственности.)

Корпорации создаются в основном не на федеральном уровне, а на уровне штатов, и поэтому их организация и функционирование регулируется в основном законодательством штатов. Корпорация создается путем составления специального пакета документов (*articles of incorporation, bylaws etc*) и уплаты регистрационных взносов. Корпорация может быть создана для любой законной цели и, как правило, формирует свое имущество путем размещения (продажи) *акций* (*долей* в уставном капитале) другим лицам (*акционерам, вкладчикам*), которые за эти акции вносят в ее уставный капитал определенные суммы денег или иное имущество (к примеру, недвижимость, права пользования вещами, услуги и пр.) (*вклады*). Акционеры (вкладчики) в ответ получают от корпорации часть ее прибылей в виде *дивидендов*, а также 122 В российском праве не существует такого обобщающего понятия, как корпорация, которое относилось бы в равной степени как к коммерческим, так и к некоммерческим организациям. В нашем праве приблизительным аналогом коммерческих корпораций являются акционерные общества, аналогом некоммерческих корпораций – некоммерческие организации. См., напр., Гражданский кодекс РФ, ст. 48-123.

– прим. перев.

123 В отличие от американского, в российском законодательстве уголовная ответственность юридических лиц не предусмотрена: за преступления (например, экологические), совершенные юридическим лицом, уголовную ответственность несут должностные лица юридического лица, принявшие решение о неправомерном действии (бездействии). – прим. перев.

имеют право получить соответствующую долю от ее имущества при ее ликвидации.

<...>

Некоммерческие корпорации. Это особый вид корпораций, создаваемых не столько для получения прибыли, сколько для предоставления нематериальных благ обществу в целом или определенной группе граждан. Доходы от деятельности некоммерческой корпорации не подлежат распределению между ее учредителями, членами, директорами или служащими, однако корпорация может назначать заработную плату (вполне существенных размеров) своим сотрудникам, работающим над ее проектами, и часто так и делается.

Корпорация создается как некоммерческая с самого начала, и может заниматься лишь такой деятельностью, которая разрешена законодательством о некоммерческих организациях. Некоммерческая, как и любая другая корпорация, может заключать сделки, нанимать работников, платить налоги и брать кредиты. Корпорация несет ответственность перед кредиторами принадлежащим ей имуществом, но ее учредители, директора и сотрудники защищены ограниченной ответственностью.

Некоммерческая корпорация не размещает акций, не выплачивает дивидендов и не имеет вкладчиков или акционеров (за особыми исключениями, к которым относится в частности жилищные кооперативы).

Как и обычная корпорация, некоммерческая корпорация создается на уровне штата путем предоставления для регистрации соответствующего пакета документов – круг этих документов несколько отличается от учредительных документов коммерческой корпорации. Льготы по подоходному налогу для некоммерческих корпораций предусмотрены на федеральном уровне.

Различаются некоммерческие корпорации с общим и со льготным налоговым режимом¹²⁴.

<...>

Сейчас давайте рассмотрим пять основных организационно-правовых форм юридических лиц, используемых при организации общин и экопоселений.

ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ.

Основатели общины Круг Сеятелей для реализации своих целей учредили два юридических лица. Они владеют своей недвижимостью посредством общества с ограниченной ответственностью (ООО), которое, как и корпорация, предоставляет ограниченную ответственность. Управление же Оксидентальским Центром Экологии и Искусств осуществляется посредством некоммерческой корпорации со льготным налоговым статусом, которая арендует у ООО здание для своей деятельности¹²⁵.

ПРЕИМУЩЕСТВА ООО.

¹²⁴ *tax-exempt non-profit corporations and non-exempt non-profit corporations*. Подробности об отличиях этих видов корпораций при переводе опущены, т.к. это уже специфические детали американской налоговой системы, не имеющие значения для российского организатора экопоселений. Здесь важно понять само по себе принципиальное различие коммерческих и некоммерческих организаций, которое обуславливает различие в их налогообложении. В российском законодательстве действует тот же самый принцип, но

конкретные формы коммерческих и некоммерческих организаций, а также виды налоговых льгот и специальных налоговых режимов – свои. – прим. перев.

125 Эта схема интересна как пример того, что оптимальный юридический режим, необходимый для существования и деятельности общины (в том числе налоговый), может быть достигнут посредством комбинации двух или трех юридических лиц. В данном случае причина такой комбинации заключается в следующем: Благодаря созданию некоммерческой корпорации, занимающейся образовательной деятельностью, община получает освобождение от налогов всего, что служит обеспечению этой деятельности (в том числе денежных сумм на поддержание и ремонт зданий и пр.). Однако, поскольку закон требует, чтобы 51% совета директоров такой некоммерческой корпорации не имели имущественного интереса от ее деятельности (а таким имущественным интересом может быть и проживание на земле, принадлежащей корпорации), получается, что передать в собственность этой организации землю общины нельзя. Поэтому основатели общины передали всю недвижимость в собственность ООО, а некоммерческая корпорация - Образовательный Центр платит ООО арендную плату, которая распределяется как прибыль между членами общины.

Такая схема позволяет оптимально сочетать интересы членов общины, участвующих в работе Образовательного Центра, и не участвующих в ней. Поскольку в строительство (покупку) здания Образовательного Центра вложила вся община, справедливо, если арендная плата распределяется между ними поровну. Но, в то же время, Образовательный Центр (в число участников которого могут входить не все

общинники) автономно планирует и ведет свою деятельность и решает вопрос об оптимальном использовании своих доходов, оставшихся сверх арендной платы самостоятельно. – прим. перев.

Общество с ограниченной ответственностью предлагает ограничение ответственности, как и корпорация, и, в то же время, сквозное налогообложение, как товарищество¹²⁶. Процедура его создания – гораздо проще, чем у корпорации. Как и в корпорациях и товариществах, граждане вкладывают в уставный капитал ООО свое имущество и за это получают процент от его прибыли.

<...>

В общине Круг Сеятелей ООО владеет землей; члены общины живут в небольших домиках.

Каждый участник выплачивает ежемесячный взнос на общественные расходы, включая выплату ипотечного кредита, на который были куплены земля и здание Центра. Поскольку землей владеет община как юридическое лицо, возможен контроль за процессом приема и выхода членов.

Разумеется, ООО могло бы после возвращения основного кредита разделить землю на отдельные участки и передать их в собственность своим членам для того, чтобы они могли получить кредиты на индивидуальное строительство. Но в этом случае община бы больше не смогла влиять на то, кто становится ее членом, т.к. участки могли бы быть свободно проданы.

Каждый член Круга Сеятелей, выплачивая ежемесячные взносы, увеличивает номинальную сумму своей доли в уставном капитале ООО. Большую часть этой доли он вправе получить обратно в случае выхода из общины, но только тогда, когда на его место придет новый участник и выкупит ее. Впрочем, ничто не мешает общине, юридически организованной как ООО, возвращать выходящему из нее участнику его долю в полном размере и немедленно, равно как и его расходы на строительство собственного жилья: участники ООО могут по своему усмотрению установить любой порядок решения таких вопросов – лишь бы он был записан в их официально зарегистрированном уставе.

Основатели Круга Сеятелей включили в Устав ООО свои наиболее важные соглашения – образ, миссия и цели; порядок управления; имущественные и финансовые вопросы, доходы и расходы, права, обязанности и ответственность; продажа своей доли и выход из общины; процедура в случае ликвидации ООО и раздела его имущества.

Как правило, расходы на оформление (регистрацию) ООО несколько больше, чем на учреждение товарищества, и включают в себя регистрационный сбор в казну штата.

Как уже отмечалось, ООО – гораздо более гибкая структура, чем другие виды юридических лиц. К примеру, в ООО процент от прибыли, получаемой вкладчиком, не обязательно должен быть пропорционален внесенной им сумме денег, а может быть определен любым способом по решению группы. Так, если шесть членов вложили по 20000 долларов, а семь – по 5000, все 13 членов могут получить равную долю в уставном капитале общества, равное право голоса при принятии решений, равную долю в прибыли и убытках общества и равную долю на имущество ООО в случае его ликвидации. Или 13 членов могут получить имущественные права в соответствии с их финансовым вкладом, но равные права при принятии общих решений. В ООО также могут быть предусмотрены несколько разновидностей права голоса для членов разных категорий. К примеру, в общине могут быть «члены-инвесторы», которые вкладывают свои средства в развитие общины, но не живут в ней, и «члены-поселенцы», которые постоянно живут в общине. В этом случае «члены-инвесторы» могут быть наделены правом участвовать лишь в принятии решений, непосредственно влияющих на изменение стоимости земли, но не в принятии решений по текущим

вопросам жизни общины, тогда как решения по текущим вопросам жизни общины будут вправе принимать лишь «члены-поселенцы». Если участники решат распределить права непропорционально своим вкладам в капитал ООО или ввести несколько категорий членства, то об этом должно быть ясно указано их Уставе. Как и при регистрации корпорации, учредители ООО должны подать в соответствующий орган штата определенный пакет документов (при этом учредительные документы ООО должны соответствовать принятым в штате обязательным требованиям) и уплатить регистрационный взнос. В отличие от корпорации, на ООО законом не возлагается обязанность проводить определенное число собраний в год, вести их письменные протоколы и принимать письменные решения. ООО непосредственно не платит налогов со своих доходов, передавая эту обязанность своим членам (сквозное налогообложение); впрочем, ООО может и выбрать корпоративную схему налогообложения, т.к. в некоторых ситуациях это может оказаться выгоднее¹²⁷.

НЕДОСТАТКИ ООО.

Сквозное налогообложение является выгодным для участников ООО только в том случае, если ставка подоходного налога для них не превышает размер ставки налога на прибыль корпораций (15%). Для членов ООО со «средними доходами» ставка подоходного налога будет составлять 27.5-30%, что вдвое выше ставки корпоративного налога. Кроме того, налоговая служба может рассматривать как «доход» любые сбережения ООО, остающиеся на конец финансового года, и на членов ООО может быть возложена обязанность уплатить налог за эти сбережения.

126 partnership.

127 По Российскому законодательству характеристики обществ с ограниченной ответственностью могут иметь отличия. – прим. перев.

ПОЧЕМУ БЫ НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОВАРИЩЕСТВО?

Как и ООО, товарищество предполагает сквозную форму налогообложения и, в отличие от ООО, община, организованная как товарищество, может накапливать сбережения на конец финансового года, которые не будут рассматриваться как «доход» его участников. Однако товарищество не дает ограниченной ответственности, и, кроме того, любой член товарищества может действовать от имени товарищества в целом, в том числе подписывать договоры и брать в долг деньги. Такие договоры и долги связывают товарищество в целом, даже если все остальные члены не давали согласия на их заключение. Таким образом, все товарищи являются солидарными должниками и кредиторами, что означает, что каждый из них отвечает за все долги товарищества (в т.ч. по договорам, заключенным другими товарищами) своим собственным имуществом. И любой кредитор может потребовать через суд взыскания долга как со всех товарищей поровну, так и (что гораздо проще) с любого из них, скажем, самого богатого. Это может обернуться тем, что общине в целом придется нести ответственность по любым долгам любого из ее членов, в том числе личного характера, не связанным с деятельностью общины.

<...>

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ¹²⁸

И

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СООБЩЕСТВА.

Общественные организации территориального самоуправления – обобщающий термин для обозначения нескольких способов коллективного управления общей недвижимостью. Они включают в себя:

1. Ассоциации домовладельцев (*homeowners associations*), или, по определению Федеральной налоговой службы, Ассоциации по управлению жилой недвижимостью, - обычно владеют (являются собственником) и управляют общими территориями в жилых массивах (тогда как собственно жилые помещения принадлежат непосредственно жильцам).

2. Ассоциации кондоминиумов¹²⁹ (*condominium associations*) – не владеют недвижимостью, но занимаются содержанием и управлением общими территориями и помещениями, т.е. всей недвижимостью, находящейся за внешними стенами индивидуальных жилых домов или квартир (формально это имущество является общей собственностью жильцов).

3. Жилищные кооперативы (*Housing cooperatives, co-ops*) – владеют (являются собственниками) всей недвижимостью, тогда как жильцы имеют вклады (паи) в уставном капитале кооператива и снимают свои индивидуальные жилые помещения у него.

Правовое регулирование общественных организаций территориального самоуправления осуществляется на уровне штатов, и законы о них различаются от штата к штату. То, что в одном штате именуется ассоциацией домовладельцев, в другом штате может быть названо плановой общиной (*planned community*). Организации территориального самоуправления обычно учреждаются застройщиками земли, выделенной под жилищное строительство, и используются жильцами для совместного владения и управления построенными домами. Альтернативные поселения также могут использовать эти юридические формы для своих целей. По закону, организации территориального самоуправления должны иметь совет директоров, регулярно переизбираемых должностных лиц и проводить ежегодные общие собрания; через совет директоров осуществляется принятие решений о деятельности организации. Как правило, общей недвижимостью управляет либо совет директоров, либо нанятый им управляющий или управляющая компания. В большинстве жилищных массивов – как коттеджных, так и многоквартирных – сами жильцы непосредственно не участвуют в текущем управлении¹³⁰. Когда альтернативные поселения используют форму организации территориального самоуправления для совместного управления недвижимостью, довольно часто все члены общины включаются в состав совета директоров и используют этот орган для управления делами общины. Конкретный выбор между ассоциацией домовладельцев, ассоциацией кондоминиума или жилищным кооперативом зависит от норм и требований отдела по планированию и застройке территории вашего штата или местности и от условий банковского финансирования той или иной формы – насколько оно будет возможно в вашем штате. Кредитование жилищных кооперативов обычно менее доступно и осуществляется под больший процент, чем кредитование ассоциаций домовладельцев и кондоминиумов¹³¹.

128 англ. *community associations*. *Association* – общественное объединение, общественная организация. *Community* (в данном случае) – группа людей, проживающих в одной местности. *Community association* – это особая разновидность общественных объединений. Согласно американскому законодательству (в отличие от британского), это что-то вроде «организация территориального общественного самоуправления», т.е. действующее на основании зарегистрированного устава добровольное объединение граждан для совместной реализации и защиты интересов, связанных с проживанием в данной местности (*neighbourhood*).

129 кондоминиум (лат. *con-dominium* – букв. общая собственность) – совокупность всего недвижимого имущества единого жилищного массива (многоквартирного жилого дома или коттеджного массива). – прим. перев.

130 в этом заключается ключевое отличие обычных жилищно-эксплуатационных организаций от живых жилищных сообществ: Суть кохаузинга как раз заключается в непосредственном, прямом участии жильцов в принятии управленческих решений по содержанию и развитию общего жилого пространства. – прим. перев.

131 это, очевидно, связано с тем, что в кооперативе отдельный жилец не является собственником своего участка/дома/квартиры, а следовательно, не может предоставить его/ее банку в залог под выданный кредит. – прим. перев.

АССОЦИАЦИИ ДОМОВЛАДЕЛЬЦЕВ – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.

В глубине солнечного Колорадо, в нескольких милях к востоку от Боулдера, там, где Скалистые горы встречаются с Великими Равнинами, находится домовладельческая община Найлэнд Кохаузинг (*Nyland Cohousing*). Со своими 42 разноцветными двухэтажными домами, Найлэнд является крупнейшим живым жилищным сообществом в Соединенных Штатах. В общине имеется просторный деревянный общий дом, деревообрабатывающая мастерская, большой органический сад и много акров общественной земли. Как и в большинстве домовладельческих общин, члены общины имеют право собственности на свои индивидуальные жилые помещения и землю, находящуюся под ними. Общими же территориями поселения 135 жителей Найлэнд Кохаузинг управляют посредством ассоциации домовладельцев.

Хотя законы, регулирующие организацию и деятельность ассоциаций домовладельцев, различаются от штата к штату, в целом они сходятся в том, что: (1) ассоциация владеет (имеет в собственности) общими территориями – такими, как внутренние дороги и тропинки, парки, здания социально-культурного назначения и т.п., и (2) все собственники индивидуальных участков должны быть членами ассоциации и платить регулярные отчисления на содержание и управление общими территориями и инфраструктурой. Альтернативные поселения могут также использовать форму домовладельческих ассоциаций по следующим соображениям: (1) это общеизвестная категория юридических лиц, используемая для совместного

управления общим имуществом и получения банковского финансирования для индивидуального жилищного строительства; (2) по законодательству некоторых штатов и районов, группа застройщиков, намеревающаяся иметь индивидуальные жилые дома и общие территории, должна организовываться именно как ассоциация домовладельцев или ассоциация кондоминиума перед тем, как их план застройки будет утвержден администрацией города или района.

Некоторые из домовладельческих общин, к примеру, Сонора Кохаузинг (*Sonora Cohousing*) в Таксоне, штат Аризона, установили такой порядок, что жители общины автоматически становятся членами совета директоров ассоциации домовладельцев и сообща решают все общественные вопросы, не только касающиеся содержания недвижимости, на своих регулярных общих собраниях. В других, таких, как Найлэнд Кохаузинг, совет директоров ассоциации является отдельным выборным органом, но при этом все члены общины имеют право участия в принятии общих решений на общем собрании, которое является высшим органом управления. В Этхэвен домовладельческая ассоциация владеет всей территорией поселения (а не только общими территориями). В отличие от обыкновений кохаузинга, отдельные члены не имеют права собственности на свои индивидуальные участки, но арендуют их на 99 лет у ассоциации домовладельцев Этхэвен. Все полные, действующие члены поселения являются членами совета директоров ассоциации и, таким образом, участвуют в решении общих вопросов.

Создание ассоциации домовладельцев требует учреждения некоммерческой корпорации. Но, вместо того, чтобы подавать в Налоговую службу заявку на льготный статус налогообложения, такая корпорация просто ежегодно заполняет специальную форму по статье 528 Налогового Кодекса, в которой указывает, намерена ли она платить налоги как ассоциация домовладельцев и получить определенные налоговые преимущества, или же платить налоги на общих основаниях, как простая некоммерческая корпорация. (<...> В отличие от некоммерческой корпорации со льготным налогообложением по статье 501(c)3, если ассоциация домовладельцев ликвидируется и продает свое имущество, закон не требует, чтобы вырученная от продажи сумма была передана другой некоммерческой организации с теми же целями; деньги могут быть распределены между участниками ассоциации, как в любой коммерческой организации.)

Преимущества в финансировании – иногда. Банки и другие кредитные учреждения знакомы с ассоциациями домовладельцев и обычно охотно финансируют их, если они организованы по типичной схеме, т.е. когда индивидуальные участки принадлежат отдельным членам, а общие территории – ассоциации в целом. В связи с этим форма ассоциации домовладельцев выгодна для жителей живых жилищных сообществ, которые обычно строят свои дома в кредит и получают компенсацию за вложенные средства в случае выхода из общины. Однако этого преимущества не будет, если ассоциация организована по типу Этхэвен, где вся земля принадлежит юридическому лицу. Так как никто из членов Этхэвен не является собственником своего индивидуального участка, никто из них не может предоставлять свой участок в залог для обеспечения возврата кредита, и поэтому строительство осуществляется за счет личных средств или частных займов. (Это не является недостатком домовладельческой ассоциации как таковой, но именно нетипичным способом организации ее в Этхэвен.)

Возможность выбора соседей. Если, однако, община, подобно Этхэвен использует ассоциацию домовладельцев для владения всей недвижимостью (а не только общими территориями) и не продает, а сдает в аренду индивидуальные участки, она получает возможность выбирать своих членов. (Опять-таки это не преимущество ассоциации домовладельцев как таковой, а преимущество именно того, что вся земля принадлежит общине.) В домовладельческих же общинах (кохаузинг) индивидуальные участки обычно продаются на открытом рынке (это одно из требований для получения банковского финансирования), так что община в целом не имеет действенного контроля над процессом приема и выхода членов. Однако, как уже было сказано выше, это может компенсироваться механизмом самоотбора.

<...>

Имущественные вклады членов. Участник общины, организованной как ассоциация домовладельцев, может покинуть ее, просто продав свой участок, и, таким образом, возместив свои расходы. Если община организована по образцу Этхэвен, то выходящий участник возмещает свои расходы путем продажи своего права долгосрочной аренды обратно общине (которая потом перепродает его вновь вступающим членам) и продажи своего дома и других неотделимых улучшений участка тому, кто займет его место.

Организационная гибкость и контроль. Технически ассоциации домовладельцев (как и ассоциации кондоминиумов) не имеют большой гибкости во внутренних соглашениях по поводу принятия решений и по поводу того, в какой степени участие в принятии решений увязано с имущественным вкладом участника. Как и все некоммерческие корпорации, ассоциации домовладельцев и кондоминиумов обязаны принимать устав, описывающий схему управления и принятия решений, используя при этом шаблонные формулировки, которые подразумевают, что одна единица жилья (дом или квартира) имеют на собрании один голос. Тем не менее, юрист Кэролин Голдшмидт помогла нескольким домовладельческим общинам в штате Аризона преодолеть это ограничение путем добавления в устав параграфа, согласно которому совет

директоров ассоциации вправе принять руководящие правила (*policy manual*), регулирующие процесс принятия решений и другие внутренние вопросы. В результате именно такие руководящие правила, а не устав, становятся гибким, легко изменяемым документом, при помощи которого община может, если угодно, установить для принятия решений процедуру консенсуса или другие важные моменты.

Налоговые преимущества и недостатки. В ассоциации домовладельцев весь доход, собранный в течение года на цели приобретения недвижимости, строительства, управления и поддержания физической инфраструктуры, налогами не облагается. Однако может получиться и так, что в действительности община не получит этой льготы из-за того, что понятия дохода и издержки у альтернативных поселений часто не соответствуют понятиям Налоговой Службы, созданным для обычных застройщиков, которые в основном и используют форму домовладельческой ассоциации. Для того, чтобы получить предусмотренные законом налоговые льготы (не платить налогов на общих основаниях, как корпорация), община должна удовлетворять «правилу 60%» - ее общий годовой доход должен, по крайней мере, на 60 процентов состоять из целевых членских взносов и отчислений на содержание и управление *физической* инфраструктуры. И, вдобавок к этому, должно соблюдаться «правило 90%» - по меньшей мере, 90 процентов всех годовых расходов общины должны приходиться на приобретение, строительство, содержание и управление и другие траты на *физическую* инфраструктуру. Однако альтернативные поселения создаются далеко не только для физической инфраструктуры. Община, в отличие от обычного пригородного жилищного массива, может иметь разнообразные источники дохода, к примеру, от проведения общих трапез, от воспитательных и образовательных программ, от аренды недвижимости, от продажи леса или стройматериалов, от процентов на выданные членам займы, от грантов и пожертвований на образовательную и иную общепользную деятельность или на капитальные улучшения.

И здесь мы получаем первое неудобство: все эти источники дохода будут облагаться по ставке 30%.

И второе: если эти источники в сумме составляют более 40 процентов годового дохода общины, это приведет к нарушению «правил 60%», в результате чего община уже будет платить налоги не по льготному режиму как ассоциация домовладельцев, а как обычная корпорация.

Аналогичным образом, если более 10 процентов годовых расходов общины будет приходиться на траты, не связанные с содержанием и управлением физической инфраструктуры, к примеру, на закупку продуктов для детского сада, это будет нарушением «правил 90%», и, опять-таки, община лишается налоговых льгот и должна будет платить налоги как обычная корпорация.

Если община тратит все членские взносы и отчисления, собранные за год, на поддержание физической инфраструктуры и текущие расходы, то общий налоговый режим (как для обычной корпорации) не является проблемой, т.к. в этом случае доходы равны расходам, и прибыли, подлежащей налогообложению, нет. Но если община осуществляет капитальные вложения, которые не могут быть списаны за год, но будут амортизироваться в течение нескольких лет, или если она собирается сохранить или накопить определенные суммы на будущие капитальные расходы, и эти суммы не могут быть сведены с расходами в текущем году, то, по понятиям налогового законодательства, община будет иметь прибыль, а значит должна будет платить корпоративный налог.

Стюарт Кингсбери, дипломированный общественный бухгалтер и юрист по налоговому законодательству, и Пэм Экрем Фогель, бухгалтер, обсуждают различные варианты решения этой проблемы в журнале «Кохаузинг» (*Cohousing*) (Зима 1995). Община, созданная как ассоциация домовладельцев, может учредить еще одну дополнительную коммерческую или некоммерческую корпорацию, через которую будет осуществляться вся деятельность, не связанная с физической инфраструктурой – продовольственная программа, воспитательные и образовательные программы и т.д. (Если эта дополнительная корпорация будет коммерческой, ей, возможно, не придется платить налогов, потому что она будет заканчивать год с нулевым балансом, т.е. ее годовые доходы будут полностью равны расходам.)

Если дополнительная корпорация будет арендовать у ассоциации домовладельцев какие-либо территории или помещения, то арендная плата будет для ассоциации налогооблагаемым доходом и не должна превышать 40 процентов ее совокупного дохода. Для соблюдения требований Налоговой Службы необходимо также, чтобы эта вторая корпорация имела отдельный совет директоров (т.е. в него должны входить не те же люди, что в совет директоров ассоциации), действовала независимо от ассоциации и не могла считаться ее агентом.

Впрочем, отмечают Кингсбери и Фогель, каких-либо специальных указаний Налоговой Службы по поводу возможности создания дополнительной корпорации для реализации целей общины, организованной как ассоциация домовладельцев, нет. «Поэтому будьте осмотрительны, - предупреждают они, - и предварительно проконсультируйтесь у компетентного юриста или налогового консультанта.»

Еще один предложенный ими вариант заключается в том, что два юридических лица создаются поочередно. Вначале учреждается ассоциация домовладельцев, которая будет собирать и расходовать средства исключительно на приобретение недвижимости, строительство, содержание и управление.

Программы, связанные с обеспечением продовольствием, воспитанием детей, займами членам общины и

прочими вещами, не касающимися физической инфраструктуры, откладываются до тех пор, пока не будет завершено основное строительство. Когда же оно будет закончено, ассоциацию домовладельцев можно ликвидировать и учредить вместо нее ООО или простую некоммерческую корпорацию (ежегодные расходы которой строго равны доходам), при помощи которой можно вести любые общественные проекты без нежелательных налоговых последствий. При выборе этого варианта авторы также советуют предварительно проконсультироваться с юристом или налоговым консультантом.

АССОЦИАЦИИ КОНДОМИНИУМОВ.

Живое жилищное сообщество Долина Пионеров (*Pioneer Valley Cohousing*) в западном Массачусетсе состоит из 23 акров полей и лесов, двух садов - фруктового и овощного, жилых домов, расположенных концентрическими окружностями и раскрашенных в красный, синий, кремовый, желтый и коричневый цвета, большого общего дома, мастерской, а также офисного здания, где работают некоторые из членов общины. 94 члена Долины Пионеров управляют своей недвижимостью посредством ассоциации кондоминиума.

Как уже упоминалось выше, в ассоциации кондоминиума жильцы обычно имеют право собственности на свои индивидуальные дома и участки, а также долю в праве общей собственности на общие территории, включая все общественные здания. Ассоциация кондоминиума осуществляет содержание и управление недвижимостью (обычно как общей, так и индивидуальной), но сама ничем не владеет. Доли жильцов в праве общей собственности обычно не равны – они пропорциональны площади принадлежащих им индивидуальных участков/домов/квартир.

Ассоциации кондоминиумов более распространены на востоке США, и регулирующие их организацию и деятельность законы различаются от штата к штату (хотя многие штаты присоединились к федеральному Единому Акту о Кондоминиумах). По законодательству штата Массачусетс, жильцы в кондоминиумах имеют право собственности не только на внутреннее пространство своих домов/квартир, но и на внутренние поверхности стен, потолков и пола. Законодательство других штатов предусматривает возможность создания так называемых «уличных кондоминиумов», в которых жильцы владеют не только жилым помещением, но и прилегающим к нему земельным участком. Примером такого кондоминиума может быть община Шэрингвуд Кохаузинг (*Sharingwood Cohousing*) в штате Вашингтон, где жители имеют в собственности свои земельные участки и жилые дома, а также долю в праве общей собственности на общие территории. <...>

Домовладельческие общины выбирают такую форму, как ассоциация кондоминиума, по тем же причинам, что и ассоциации домовладельцев: 1) это позволяют получить банковское финансирование на жилищное строительство; 2) некоторые местные нормы землепользования и застройки требуют создания ассоциаций домовладельцев или кондоминиума для утверждения плана застройки.

В зависимости от требований законодательства штата и от предпочтений группы, ассоциация кондоминиума может быть создана путем учреждения некоммерческой корпорации или некорпоративной ассоциации¹³², и, как и в случае с ассоциацией домовладельцев, получает право на льготное ¹³² некорпоративная (неинкорпорированная) ассоциация (*unincorporated association*) – объединение, не имеющее прав юридического лица. – прим. перев.

налогообложение по статье 528 Налогового кодекса. (Большинство юристов рекомендуют создавать некоммерческую корпорацию, а не некорпоративную ассоциацию, т.к. последняя не предоставляет ограничения ответственности.)

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ АССОЦИАЦИИ КОНДОМИНИУМА .

Как и в случае с ассоциациями домовладельцев, банки знакомы с ассоциациями кондоминиумов и обычно охотно их финансируют. Жители общины-кондоминиума могут получить кредиты на индивидуальное строительство, а также легко могут получить обратно свои вложения в случае выхода из общины, просто продав свой дом или участок. Однако, поскольку индивидуальные дома и участки продаются на открытом рынке, община как целое не имеет контроля над тем, кто становится ее членом. Хотя, как уже говорилось раньше, в домовладельческих общинах часто действует самоотбор.

Долина Пионеров выбрала форму ассоциации кондоминиума именно по причине того, что при этой форме более выгодные условия банковского финансирования, чем в случае создания жилищного кооператива – единственной близкой по условиям альтернативы, возможной по законам штата Массачусетс. Создавать ассоциации домовладельцев законодательство этого штата не позволяет. Жители Долины Пионеров выбрали из своего числа совет директоров ассоциации для выполнения определенных задач. Но при этом большинство решений по вопросам жизни общины принимается на общих собраниях членов. Поскольку на ассоциации кондоминиумов обычно возлагается задача содержания и обслуживания всей недвижимости (а не только общих территорий и инфраструктуры), членские взносы в таких ассоциациях, как правило, выше, чем в ассоциациях домовладельцев.

ЖИЛИЩНЫЕ КООПЕРАТИВЫ:

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ОТДЕЛЕНА ОТ ПРАВА ПРОЖИВАНИЯ.

Члены жилищного кооператива являются вкладчиками (пайщиками) в корпорации, которая имеет право собственности на недвижимость. Их вклады (паи) дают им значительную часть правомочий собственника в отношении части этой недвижимости - конкретного дома или квартиры, а согласие собственника (т.е. кооператива в целом) дает право жить в них. Жилищные кооперативы создаются в форме некоммерческих корпораций или, в некоторых штатах, в форме кооперативных корпораций – специальной организационно-правовой формы, созданной для кооперативов. Иногда организационно-правовой формой жилищного кооператива может быть траст (*trust*), и тогда жильцы не имеют вкладов в корпорации, но являются бенефициариями в доверительном управлении. Налогообложение кооперативов осуществляется в соответствии со статусом учрежденной корпорации.

Если отдельные единицы жилья (квартиры или дома) в составе принадлежащей кооперативу недвижимости различаются по размерам, или одни из них имеют преимущества перед другими, в кооперативе могут быть предусмотрены либо несколько видов вкладов (паев) для разных видов жилья (и эти пай имеют разную номинальную денежную стоимость), либо более ценным единицам жилья может соответствовать большее количество паев, чем менее ценным, - в зависимости от законодательства штата. Как правило, жилищные кооперативы используются для управления многоквартирными жилыми домами, однако управление земельными участками при помощи этой схемы также возможно. К примеру, жилищный кооператив Миккосуки (*Miccosukee*), основанный в 1973 г., является альтернативным поселением, расположенным на 279 акрах земли недалеко от Таллахасси, штат Флорида. Основатели Миккосуки выделили 100 участков размером до нескольких акров для индивидуальной застройки и совместно управляют остальными общими территориями, в том числе 90 акрами заповедных водных угодий. Сто семей и отдельных граждан - вкладчиков кооператива вступили в общину и построили свои дома на этих индивидуальных участках. Поскольку члены кооператива не имеют права собственности на свои участки, а получение ипотечных кредитов на имя жилищного кооператива проблематично, участники общины строили свои дома постепенно, по мере появления необходимых средств.

Вклад (пай) в кооперативе может переходить от одного человека к другому через продажу или наследование, но право проживания в соответствующей единице жилья должно быть для каждого нового члена подтверждено решением всей группы или совета директоров кооператива. И поэтому возможны случаи, когда кто-либо купил или унаследовал пай в кооперативе, но не получил право проживания в соответствующей недвижимости (это обычно означает, что такой пайщик должен продать или передать свой пай другому человеку, который получит одобрение кооператива на проживание).

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЖИЛИЩНЫХ КООПЕРАТИВОВ.

Как и в ассоциациях домовладельцев и кондоминиумов, члены жилищных кооперативов в принципе могут получить банковское финансирование строительства, а также получить обратно стоимость своего вклада при выходе. Однако многие банки выдают кредиты кооперативам, и эти кредиты обычно более дороги, чем для других форм совместного владения недвижимостью. (Так, домовладельческая община Долина Пионеров поначалу предполагала организовать как кооператив, но стоимость жилищного строительства в этом случае возросла так, что каждая единица жилья становилась дороже на 2000 долларов, чем если бы они организовали ассоциацию кондоминиума.)

Поскольку право проживания в кооперативе должно быть подтверждено общим собранием или советом директоров, теоретически община, организованная таким способом, может выбирать, кто будет ее участником, хотя некоторые юристы не советуют пользоваться отказом в праве проживания. Хотя в прошлом подобное нередко случалось, в настоящее время в некоторых регионах это может быть расценено как нарушение местного антидискриминационного законодательства, несмотря на то, что Федеральный Акт против дискриминации на рынке жилья на жилищные кооперативы не распространяется.

В кооперативе имущественные права и право участия в принятии общих решений не всегда соответствуют имущественным вкладам участников (хотя в разных штатах этот момент может решаться по-разному), и право участия в принятии решений обычно выражается как один голос на одну единицу жилья, независимо от разницы в их стоимости.

<...>

ТРИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМЫ ДОВОМЛАДЕЛЬЧЕСКИХ ОБЩИН.

Начиная с конца 1980-х, и до конца 1990-х гг., в первые годы движения кохаузинг в Северной Америке, многие живые жилищные сообщества использовали две основные организационно-правовые формы: малую корпорацию (*subchapter S corporation*) или ООО (когда ООО стали более широко распространены) для стадии поиска земли и застройки и, позже, ассоциацию домовладельцев или кондоминиума для совместного управления недвижимостью. Некоторые юристы, например, Кэролин Голдшмидт, работавшая со многими домовладельческими общинами в Аризоне, рекомендуют использовать три юридических лица в следующем порядке:

Простая некоммерческая корпорация - в самом начале для первичной

легитимации инициативной группы. Кэролин советует учреждать простую некоммерческую корпорацию, регистрируя ее в соответствующем органе штата, но не ходатайствуя о специальном налоговом статусе у Федеральной Налоговой Службы. Простая некоммерческая корпорация имеет наименование и счет в банке и может использоваться для сбора членских взносов и оплаты текущих расходов, расходов на поиск земли, юридические консультации, экспертизу и других издержек, связанных с поиском земли. Кроме того, она помогает показать контрагентам и потенциальным новым членам, что группа серьезно настроена на разработку и реализацию многомиллионного проекта.

Общество с ограниченной ответственностью – создается обычно в момент, когда инициативная группа непосредственно готова к покупке недвижимости, и является инструментом, при помощи которого будут осуществляться покупка земли, займы на строительство и процесс застройки. ООО может иметь в качестве вкладчиков как граждан, так и юридические лица; обычно вышеупомянутая простая некоммерческая корпорация является первым вкладчиком, а вторым является компания-застройщик, в сотрудничестве с которой осуществляется освоение земли. (См. Главу 14.)

Ассоциация домовладельцев или кондоминиума. Это, третье юридическое лицо обычно создается после того, как группа купила землю. Оно является инструментом, при помощи которого группа будет владеть и управлять общей недвижимостью после ее размежевания, и при помощи которой участники смогут получить банковские кредиты на строительство. С точки зрения закона, домовладельческие общины и любые другие альтернативные поселения, намеревающиеся межевать и обустроить свою землю, являются застройщиками¹³³. Некоторые штаты и некоторые местные администрации требуют, чтобы застройщики учреждали ассоциации домовладельцев или кондоминиумов для своих будущих жильцов, перед утверждением плана застройки и перед началом любого строительства.

После того, как кредиты выплачены, дома в общине построены, и люди переселились в них жить, и последние капитальные преобразования недвижимости закончены, учрежденные вначале некоммерческая корпорация и ООО обычно ликвидируются, так что ассоциация домовладельцев или кондоминиума остается единственным юридическим лицом для управления домовладельческой общиной.

ПРОСТЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ КОРПОРАЦИИ (БЕЗ ЛЬГОТНОГО НАЛОГОВОГО СТАТУСА).

Община Щедрый Рассвет (*Abundant Dawn*) в Вирджинии организована как простая некоммерческая корпорация. «Простая» означает, что она не имеет специального (льготного) налогового статуса. Тем не менее, учредители указали в уставе, что корпорация является некоммерческой (что означает, что ее целью не является извлечение прибыли, и она не выплачивает дивиденды своим вкладчикам). В силу этого Щедрый Рассвет платит налоги по общим правилам для корпораций: первые 50000 долларов чистого годового дохода облагаются по ставке 15%. Почему же община выбрала именно эту организационно-правовую форму?

Когда Вельма Кан, основатель Щедрого Рассвета начала изучать возможные организационно-правовые формы, она примерялась к ассоциациям домовладельцев, к юридическим лицам со сквозным налогообложением, таким, как общества с ограниченной ответственностью, к различным вариантам корпораций со льготным налогообложением. Она предполагала, что община будет получать доходы из разных источников, в первую очередь из членских взносов, и сравнивала, во что будут обходиться общине налоги при каждой из перечисленных форм.

Ассоциацию домовладельцев она отвергла по нескольким причинам, включая пресловутое 60%-ограничение на источники дохода, а также правило о том, что лишь доходы, потраченные на содержание физической инфраструктуры, освобождаются от налогов. Она также отвергла организационно-правовые формы со сквозным налогообложением, в частности ООО. Хотя юридические лица со сквозным налогообложением и корпорации с прямым налогообложением облагаются по одним и тем же принципам (виды облагаемых и необлагаемых доходов и издержек), Вельма сочла сквозное налогообложение непривлекательным. Во-первых, хотя члены общины с низким уровнем доходов будут платить те же 15%, что и при прямом обложении, однако члены со средним уровнем доходов уже будут платить 27.5 или 30 процентов, т.е. вдвое больше корпоративного налога. Во-вторых, Вельма отвергла сквозное налогообложение потому, что она считала более удобным, чтобы Щедрый Рассвет платил налоги именно на

корпоративном, а не на индивидуальном уровне, ибо в этом случае было бы меньше взаимозависимости между финансами общины и ее членов. Если общие налоги будут платиться на уровне общины, то членам не придется ждать со своими личными налоговыми декларациями до тех пор, когда община доделает свой налоговый отчет и определит долю доходов каждого члена. И возможный финансовый кризис общины в целом не приведет к кризису каждого из ее членов. Все эти соображения приводили, в конечном счете, к тому, что простая некоммерческая корпорация оставалась наиболее подходящим вариантом.

Следующим шагом было определить, какие из денег, поступающих в общину, будут считаться налогооблагаемым доходом, и какие расходы будут считаться подлежащими вычету из облагаемой суммы. Вельма знала, что основная часть дохода общины будет складываться из регулярных ежемесячных взносов от участников и будет тратиться на налоги и иные платежи за недвижимость, ремонт и содержание зданий и техники, а также закупку продуктов и семян для общего сада. Если большая часть собранных от членов общины денег будет потрачена на издержки, которые по закону подлежат вычету из налогооблагаемой суммы (и деньги собирались именно на эти цели), тогда не будет иметь особого значения, считаются ли собранные с членов взносы подлежащими обложению или нет, поскольку налоговое бремя будет практически незаметным. Однако Вельма увидела две причины, по которым налоговое бремя общины было бы несправедливым, если бы членские взносы рассматривались как доход, подлежащий налогообложению. Первая причина связана с возможностью делать сбережения. Общине может потребоваться сохранить часть собранных взносов на несколько лет или просто оставлять какие-либо суммы к концу финансового года. Однако в этом случае взносы, собранные с членов и хранящиеся в качестве сбережений могут быть расценены налоговой службой как доход, и любая сумма, оставшаяся непотраченной к концу финансового года, подлежала бы налогообложению.

Вторая причина связана с покупкой недвижимости и, в меньшей степени, с иными капитальными вложениями. Часть платежей по кредиту, которая идет на уплату процента, вычитается из налогооблагаемой суммы, однако выплаты, идущие на погашение самого тела кредита, не вычитаются. (При покупке оборудования, такого как трактор, например, платеж по кредиту вычитается из суммы облагаемого дохода, но иногда этот вычет осуществляется через амортизационные отчисления в течение нескольких лет.)

Поскольку платеж по ипотеке будет растянут на года, и при этом все большая часть платежа относится к телу кредита, а не процентам, налоговое бремя общины может стать весьма ощутимым.

К счастью, в ходе изучения налогового законодательства и прецедентного права (подкрепленного также консультацией адвоката по налоговым делам), Вельма выяснила, что взносы членов общины, идущие на оплату этих расходов, не считаются налогооблагаемым доходом по двум причинам. Во-первых, члены Щедрого Рассвета будут находиться в том же положении, что и вкладчики в коммерческих организациях, и их взносы будут юридически родственны вкладам – отношение, которое четко определено в прецедентном праве. Во-вторых, община будет играть для своих членов роль агента, собирающего денежные средства с нескольких хозяйств на цели, которые бы не подлежали налогообложению, если бы те же самые издержки несли отдельные хозяйства (как происходит в случае, когда ипотечный кредит или налоги платит отдельное хозяйство). Община, получается, будет собирать со своих членов часть их чистого дохода (т.е. налог с которого уже уплачен каждым из хозяйств), и эти члены выплатили все требуемые налоги до того, как платить взносы в общину.

Вельма знала, что общине придется платить налоги с других источников дохода – к примеру, с арендной платы за проживание в домах, принадлежащих общине, с гостевых взносов, с платы за подписку на новостную рассылку общины, и это было нормально.

Когда все эти вопросы были разрешены, стало очень легко сделать выбор в пользу простой некоммерческой корпорации. Члены Щедрого Рассвета сочли, что эта форма обеспечивает минимальное налоговое бремя из всех возможных видов юридических лиц без соблазна исказить бухгалтерию для того, чтобы уложиться в какие-либо строгие рамки (вроде установленных для ассоциаций домовладельцев). Более того, они выбрали корпорацию потому, что регулярное корпоративное налогообложение простое, прямое и гораздо легче поддается изучению и объяснению, по сравнению с налогообложением других рассмотренных видов юридических лиц. «Простая некоммерческая корпорация была самым ясным из всего, - говорит Вельма. – Она не несет никаких искажений сути общины и не заставляет нас выдумывать две истории – одну для Налоговой Службы, другую – для «на самом деле.»»

МОЖЕТ ЛИ ВАША ГРУППА ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ, НЕ СОЗДАВАЯ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО?

Если вы совместно покупаете недвижимость, не создав специальной юридической структуры, вы по умолчанию получаете землю в общую собственность.

В американском законодательстве есть два вида общей собственности: общая долевая (*tenancy in common*) и общая неразделенная (*joint tenancy*)¹³⁴. Если вы не выбираете одну из них, закон автоматически будет считать вашу собственность долевым.

Общая долевая собственность. Поскольку вы сособственники, каждый из вас вправе наравне с другими пользоваться общим имуществом. Если иное не будет прямо оговорено вашим соглашением, вы все будете считаться имеющими равные права в пользовании общим имуществом, равные права на плоды и доходы от него, а также равную ответственность и долю в расходах на его содержание. Это обычно подразумевает распределение поровну всех затрат на содержание имущества, а также всех налогов на него. Однако своим соглашением вы можете распределить доли в правах и обязанностях так, как вам угодно. Размер ваших долей может отражать реальные денежные вложения каждого из вас в покупку общего имущества, или же вы можете выбрать равные доли, независимо от того, кто сколько вложил. Налоги, расходы на содержание имущества, плоды и доходы, а также суммы, потраченные на улучшение имущества, будут пропорциональны определенным вами долям каждого в праве общей собственности.

При общей долевой собственности каждый из вас может продать, заложить
134 Эти формы несколько отличаются от форм общей долевой и общей совместной собственности в российском законодательстве, но в целом правило о том, что при отсутствии юридического лица земля по умолчанию становится общей собственностью, действительно и для России. Я использую термин «неразделенная собственность» (вместо «совместная») именно потому, что содержание американского «*joint tenancy*» отличается от российской «совместной собственности». – прим. перев. или передать вашу долю другому лицу по личному усмотрению, и новый сособственник получает те же права в отношении общего имущества, что и прежний. Если кто-либо из сособственников умирает, его доля переходит по наследству к его наследникам, а не к остальным сособственникам.

Неразделенная общая собственность. В этом случае все сособственники имеют равные права на пользование общим имуществом, и каждый из них имеет равную долю в доходах от него и издержках на его содержание и уплату налогов. Однако, если кто-либо из вас решает осуществить улучшения или иные вложения в общее имущество, а остальные на это не согласны, он самостоятельно несет бремя всех расходов на эти улучшения.

Сособственники в общей неразделенной собственности имеют «право переживания», что означает, что в случае смерти одного из них, доля умершего в праве общей собственности не переходит к его наследникам, а автоматически переходит к оставшимся сособственникам (свободная от любых долгов умершего).

Недостатки общей собственности. Как общая долевая, так и общая неразделенная собственность являются неудачным выбором для создания общины, потому что в этом случае есть возможность потерять всю недвижимость из-за поступков отдельного члена общины.

К примеру, при неразделенной собственности, если один из сособственников имеет долги, кредитор для взыскания этого долга может потребовать продажи общего имущества для того, чтобы получить долю должника в денежном выражении. Кроме того, каждый член общины будет вправе продать или отдать свою долю другому лицу по своему усмотрению без согласия остальных. В этом случае неразделенная собственность автоматически превращается в долевую.

И, как уже сказано выше, в общей долевой собственности каждый из сособственников может продать его/ее долю в праве человеку, который не является членом общины. И, что еще хуже, любой обиженный на остальных член общины может через суд потребовать продажи всей недвижимости для того, чтобы получить обратно свои деньги.

*

*

*

В 16 главе мы рассмотрим вкратце различные виды некоммерческих корпораций со льготным налоговым статусом.

ГЛАВА 17.

ОБЩЕНИЕ, ГРУПОВОЙ ПРОЦЕСС И РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ: ЯДРО ЗДОРОВОЙ ОБЩИНЫ.

Когда в 1994 году Ларри Капловиц и его жена Карин приехали в Лост Вэлли, это случилось через несколько недель после того, как более половины членов поселения покинули его по разным личным причинам, не связанным с жизнью общины. Четверо оставшихся членов отчаянно нуждались в помощи в

ведении дел конференц-центра и бросили клич с целью привлечь новых людей. Ларри и Карин были в числе десяти новичков, отозвавшихся на призыв. Быстрая смена обстановки оказалась сложной для всех.

«И вот мы здесь - десятеро энтузиастов, у каждого свои надежды и идеи, проблемы, амбиции и предрассудки – и все почти совсем без опыта, необходимого для успешной жизни в общине, - вспоминает Ларри. - И культура Лост Вэлли, старательно взращивавшаяся в предыдущие годы, не смогла пережить такого резкого наплыва новых людей. Мы начали тонуть в непонимании, обидах, разногласиях. За год конфликт практически парализовал жизнь общины. На наших еженедельных деловых собраниях, где решения принимались методом единогласия, почти каждая новая идея или инициатива, если не отвергалась напрямую, то встречала сопротивление или недоверие. Отношения некоторых людей настолько испортились, что они предпочли бы не выходить из дома, лишь бы не попадаться друг другу на глаза. В каждом кипело негодование, но претензии редко высказывались прямо, разве что в случайных вспышках гнева. Временами это внутреннее напряжение было таким сильным, что просто душило нас». Наконец, несколько человек, которые были в наихудших отношениях с соседями, покинули общину, и дела немного улучшились. Но пережитый опыт сделал людей ранимыми, нерешительными и недоверчивыми. В течение следующего года в Лост Вэлли не было принято ни одного нового члена. Каждый занимался собственными делами, и старался не пересекаться с другими.

«К лету 1996 года, - продолжает Ларри, - мы были неудовлетворенны, разочарованы, апатичны, и каждый подумывал о том, чтобы уйти. Мы понимали, что для того, чтобы мы могли дальше существовать как община, что-то должно радикально измениться. Это означало, что мы все-таки должны наконец-то перестать избегать больших вопросов, и прямо взглянуть им в лицо».

Однажды благодаря счастливой случайности они узнали о практике Нака-Има. Нака-Има (в переводе с японского "Здесь и сейчас") - это метод оздоровления межличностных отношений, созданный, чтобы помочь людям искренне раскрыть себя другому человеку и наладить глубокий контакт. И вот, поселенцы Лост Вэлли записались на этот курс.

«К концу первой двухдневной сессии тренинга, - вспоминает Ларри. - препятствия, которые нам мешали быть искренними, честными и сочувствующими по отношению к другим, казалось, растворились, и мы обнаружили себя в комнате, полной светлых, сияющих созданий. Мы осознавали, что этот свет может приходить и уходить, и наши проблемы, обиды и раны будут снова давать о себе знать. Но теперь они уже не будут иметь над нами такую власть, как прежде. По мере того, как мы применяли в жизнь то, что усвоили за следующие несколько недель и месяцев, мы становились все более честными друг с другом. Мы начали уделять время тому, чтобы вовремя остановиться, заметить и обсудить сложные вопросы, конфликты и обиды. Мы начали позволять друг другу выражать свои чувства».

Чтобы спасти свою общину от краха и вывести из затянувшегося тупика, члены Лост Вэлли освоили то, что я называю эффективным групповым взаимодействием, или групповым процессом, т.е. навыки и техники, которые помогают людям чувствовать связь друг с другом и поддерживать ее. Наравне с хорошей материальной базой и здоровой внутренней экономикой, эффективное групповое взаимодействие является важнейшей основой устойчивой общины. Овладение навыками общения создает благоприятную почву для развития общины. Пренебрежение ими - одна из основных предпосылок для возникновения структурного конфликта.

ЭФФЕКТ ПРИТИРКИ

Большинство людей, приходящих в альтернативные сообщества, стремятся найти там более гармоничный образ жизни и более доверительные отношения с людьми, чем в обычной массовой культуре. Но для обретения этого одного только желания недостаточно. Если мы хотим жить лучшей жизнью в общине, мы должны и сами вести себя там по-другому.

Большинство из нас не осознают, что наше общество порочно как раз потому что оно есть не что иное, как мы сами, делающие то, к чему мы привыкли, но усиленное и помноженное на миллионы людей. Когда мы видим, как правительства и корпорации манипулируют, контролируют и губят людей, используя угрозы, террористические акты или открытую войну, это пугает нас и внушает нам отвращение. Но когда мы сами делаем то же самое, но в меньших масштабах, то мы не замечаем этого. Мы можем сколько угодно осуждать "террористов", но обращали ли вы внимание на те слова и тот тон, что звучали сегодня утром в вашем разговоре с супругом или ребенком? Увы, те из нас, кто думает, что лично его сказанное касается меньше всего, как правило, сами поступают так как раз в наибольшей степени. Чем более духовными мы себя считаем, тем труднее нам увидеть в себе недостатки.

Вот почему навыки ненасильственного общения и хороший групповой процесс так важны для общины. Для того, чтобы наша жизнь в общине стала лучше, чем прежде, мы сами должны стать лучше, чем прежде. Фактически, в общине мы даже больше нуждаемся в хороших навыках общения, чем в городской жизни, поскольку в общине процессы духовного и эмоционального развития имеют свойство ускоряться и усиливаться. В "горниле" общинной жизни наши самые деструктивные и негативные привычки и склонности имеют свойство многократно усиливаться и возвращаться к нам. Мы становимся как бы

увеличивающими зеркалами друг для друга. Чем сильнее мы не принимаем какие-либо привычки и склонности в других членах общины, тем более вероятно, что они присутствуют в нас самих, хотя мы можем и не знать об этом. Чем более мы критикуем других людей, тем более вероятно, что, делая это, мы на самом деле подсознательно осуждаем за критикуемые поступки себя самих.

Неизбежные в общине частые и близкие контакты между людьми по поводу совместной жизни и общих дел приводят к проявлению вовне наших самых худших черт. И потенциально это дает возможность увидеть и излечить их. Я называю это «эффектом притирки», или «эффектом шлифовальной машины». Подобно тому, как камни под барабаном шлифовальной машины сначала «обтёсывают», а затем полируют друг друга, в общинных отношениях и групповой работе наши грубые стороны сначала выходят на поверхность, а затем смягчаются, «изнашиваются» от частого контакта с себе подобными. Однако этот эффект может быть настолько болезненным, что некоторые, не выдержав, уходят из группы, а иногда и вся группа раскалывается от конфликта.

Наладив в общине хорошее групповое взаимодействие, мы можем сделать эффект притирки осознанным. Вместо того, чтобы беспомощно страдать, мы можем использовать общину как мощную возможность для личностного роста. Совместная деятельность и совместное использование ресурсов, коллективное принятие решений в общине - а все это невозможно осуществить с нашими прежними привычками! - это своего рода зов к пробуждению нашей души. Община предлагает нам шанс окончательно повзреть.

КОМАНДА ГРУППОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В некоторых общинах, таких как Шэрингвуд Кохаузинг (*Sharingwood Cohousing*) (штат Вашингтон), для поддержания внутреннего благосостояния созданы специальные команды фасилитаторов¹³⁵, задачей которых является обучать ведущих собраний, совершенствовать методы и технологии группового процесса и следить за источниками потенциальных конфликтов, вступая в действие в случае необходимости. «Найдите самых лучших фасилитаторов и людей, наиболее заинтересованных в налаживании группового взаимодействия, - говорит шэрингвудский фасилитатор Роб Сэнделин, - воодушевите их и дайте им средства для прохождения качественного обучения, чтобы они могли вернуться в группу с хорошими навыками работы. Это вложение времени и денег в эффективное взаимодействие в группе с лихвой окупит себя, обеспечив здоровье и благополучие общины на долгие годы.

КАК ВЗРАСТИТЬ УСТОЙЧИВЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ.

«Живя в Лост Вэлли, мы поняли, что устойчивое общество должно основываться на устойчивых взаимоотношениях - таких, которые дают больше, чем отнимают; таких, которые питают, оживляют и вдохновляют нас, - говорит Ларри Капловиц. - Такие отношения - это постоянный источник энергии. Они поддерживают нас в том, чтобы действительно, в полном смысле стать самими собой».

Как и можно было бы ожидать, те же самые навыки общения и взаимодействия, которые помогают укрепить любовные взаимоотношения в семье, делают то же самое и в масштабе всей общины - доверие и открытое выражение своих чувств, умение внимательно выслушать собеседника и высказать наиболее болезненное, не делая другого виноватым. Это означает говорить самому и воспринимать слова другого так, чтобы мы оставались в хороших отношениях, обсуждая даже самые острые и болезненные вопросы.

Вот несколько навыков успешного взаимодействия, часто помогающих создать устойчивые взаимоотношения:

Говорить более осознанно.

Это означает разговаривать друг с другом в таких выражениях и тоне, которые способствуют увеличению гармонии и благополучия между людьми, а не уменьшают их. Когда передача информации происходит достаточно чисто и адекватно (без лишних домыслов, подозрений, эмоциональных оценок и т.п.), люди чувствуют, что они могут сказать друг другу прямо и доверительно все что угодно, даже о самых чувствительных предметах и о том, в чем они не сходятся во мнениях, - и при этом сохранить доброжелательность и связь друг с другом. Это подразумевает в частности использование «Я-сообщений» вместо «Ты-сообщений», выбор выражений, описывающих наши реальные чувства («я обеспокоен», «меня раздражает») вместо выражений, содержащих обвинения и критику («ты неправ», «ты поступил бесчестно»), а также использование при описании событий и поступков нейтральных слов, не несущих в себе негативной оценки людей.

Наиболее эффективные навыки общения мне удалось найти в технологии «Процесса ненасильственного общения» Маршалла Розенберга¹³⁶. Они хорошо помогают людям научиться общаться такими способами, при которых высказывание даже самых глубоких и затаенных вещей лишь укрепляет доброжелательность и углубляет связь между людьми. Существует много хороших источников для ознакомления с этими и другими базовыми коммуникационными навыками (см. Источники).

135 См. прим. 38 к Главе 3 и 43 к Главе 6. – прим. перев.

136 Marshall Rosenberg. *Nonviolent Communication Process*.

Конечно, потребуется время, энергия и настойчивость для того, чтобы изменить привычные способы общения так, чтобы это общение стало больше укреплять, чем ослаблять наши взаимоотношения. Поначалу новые способы могут казаться "неестественными". Но это лишь позволяет лучше понять, что любые способы общаться, включая те, что мы используем сейчас, - это заученная привычка, и мы вполне можем научиться и чему-то другому.

Соглашения о нормах общения.

Конфликты довольно часто возникают из-за очень сильно различающихся стилей общения и норм поведения, которые люди принесли с собой в общину из разных регионов, субкультур, из своего прошлого социально-экономического окружения. Поэтому имеет смысл собраться, договориться и записать подробное и обстоятельное соглашение о нормах поведения и общения. К примеру, следует ли считать то, что кто-то начал говорить до того, как другой окончил, неуважительным перебиванием говорящего или же нормальным живым диалогом? Является ли прямолинейное начало разговора с деловых вопросов или прямой просьбы уважением чужого времени, или же это невежливо и меркантильно? Считается ли использование в речи бранных слов или выражений с сексуальной окраской не составляющим особого криминала или же это явное отклонение? Являются ли расспросы о чьих-то любовных, сексуальных, финансовых делах или о проблемах здоровья попыткой наладить доверительные взаимоотношения, или же это неоправданное вторжение в личную жизнь?

Психонастройка (*check-in*).

Это мероприятие может проводиться как непосредственно перед собраниями, на которых принимаются решения, так и на отдельных встречах. Люди садятся в круг, и каждый кратко рассказывает, что сейчас происходит в его жизни, что он чувствует и, может быть, свои ожидания и надежды по поводу происходящего. Никто не прерывает говорящего и не отвечает на его слова - здесь не должно быть ни сочувствия, ни критики, ни советов. Обычно устанавливается ограничение времени на высказывание, например, 5 или 10 минут на человека.

В Щедром Рассвете (*Abundant Dawn*) на психонастройку отводится от 15 до 30 минут перед началом собрания для того, чтобы члены общины знали, какие личные события могут случайно повлиять как на поведение их соратников во время обсуждения, так и на дела общины в целом. "Если бы мы, к примеру, узнали, что на этой неделе умер чей-то отец, - говорит член общины Джой Лежандр, - то мы бы все понимали, почему этот человек вел себя не как обычно".

Круги доверия (*sharing circles, wisdom circles, the talking stick process, listening circles, heart shares, council process*).

Круги доверия - это групповые встречи, на которых люди делятся друг с другом тем, что для них является истинным, и внимательно выслушивают друг друга. Эта процедура уходит корнями в традицию толкинг-стик (*talking stick*) американских индейцев, и ее целью является не разрешить проблему и принять решение, но исследовать спорные вопросы и совместно поучиться, поделиться личным опытом и переживаниями, стать ближе друг к другу; выслушать личную правду, боль или радость каждого человека. Люди обычно садятся в круг. В центр круга ставятся свечи и ритуальный предмет, например, жезл (*talking stick* – букв. «говорящая палка») или камень. Один человек из круга берет жезл или камень и начинает говорить от сердца. Это означает быть честным и естественным, открыто проявляя любые эмоции. Это означает взять на себя смелость высказать свою правду, независимо от того, как она будет принята.

Когда человек говорит от сердца, он, тем самым, побуждает к откровенности и других.

Как и при психонастройке, каждый из присутствующих уважительно слушает, и никто не комментирует сказанное (в группах, которые следуют коренным индейским традициям, слушатели могут издать возглас "хо!", если слова говорящего глубоко тронули их). Закончив свою речь, человек возвращает жезл (или другой ритуальный объект) в центр круга, и наступает короткий период молчания. Следующий человек, желающий высказаться, проделывает то же самое. За ним - другие, до тех пор, пока каждый желающий не выскажется. При этом не обязательно, чтобы говорили все. В одних группах принято, что один человек может говорить только один раз, в других можно брать слово дважды или трижды.

В другом варианте этого действия человек, закончив речь, передает жезл соседу слева, и тот говорит после него. И так далее, по кругу. В некоторых группах жезл должен пройти так три или четыре раза, при этом каждый говорит от одной до трех минут.

КОРНИ КОНФЛИКТА:

ЭМОЦИОНАЛЬНО ЗАРЯЖЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

«Теперь в большинстве случаев мы не противимся конфликту, не игнорируем его, и не пытаемся тихонько прокрасться в обход него, - рассказывает Ларри Капловиц. - Мы научились воспринимать его как возможность выявить наши привычки и стереотипы, обнаружить и исцелить наши старые раны и обиды. Мы теперь обычно стараемся остановиться и прямо взглянуть на ситуацию, отыскать корни конфликта и

устранить них.

Но мы поняли, что это не быстрый и не простой процесс. Шаблоны поведения и мышления, прививавшиеся в течение всей жизни, не сдаются без борьбы. Иногда мы снова на несколько дней или даже недель впадаем в неприятие и начинаем избегать друг друга. Но когда это становится непереносимым, всегда находится кто-то, у кого хватает смелости или отчаяния, чтобы крикнуть "Довольно!"». Консультант по групповому взаимодействию Лэйард Шоб определяет конфликт как ситуацию, когда есть по крайней мере два человека, имеющих разные точки зрения на что-либо, при том, что по крайней мере один из них придает вопросу болезненную эмоциональную значимость. Конфликт обычно имеет несколько уровней. На поверхности может казаться, что речь идет о различии в идеологии, ценностях и приоритетах, особенно в таких непростых общественных вопросах, как дети, питание, труд, обязанности, содержание домашних животных. Но на более глубоком уровне дело касается личных страхов, вины, обид, а еще глубже все сводится к неудовлетворенным с раннего детства базовым человеческим потребностям - в принятии, одобрении, заботе, любви и т.п.

Психологи говорят, что для того, чтобы младенец, а затем и ребенок развился в эмоционально здоровую личность, должны быть удовлетворены не только его физиологические потребности в пище, воде, тепле и т.п., но и эмоциональные – в заботе, внимании, любви, принятии, сочувствии, общении, уважении, признании значимости и пр. Когда ребенок не ощущает, например, достаточной заботы и внимания, эти потребности отягощаются болезненными эмоциями, ассоциируясь с болью потери, что создает у человека бессознательный страх, что он никогда не получит достаточной заботы или внимания. В итоге, боль оттого, что давным-давно эти потребности не были удовлетворены, может всплыть на поверхность 20, 30 или 40 лет спустя и спровоцировать конфликт в общине.

Наличие глубоко захороненных эмоционально заряженных потребностей - это еще не проблема.

Проблемой является неосознанное ожидание того, что община каким-то образом удовлетворит их. Тайное молчаливое ожидание, что община или кто-то из ее членов должны обеспечить то, чего как бы не хватает, создает острие конфликта. Вот почему споры будто бы о вопросах идеологии, приоритетах, ценностях приобретают такое напряжение. Я могу считать, что община означает максимальную заботу о каждом (потому что, будучи ребенком, я отчаянно нуждался в родительском внимании и не получил его); ты можешь считать, что община означает свободу для каждого делать все, что он хочет (потому что в детстве ты отчаянно нуждался в самостоятельности и не получил ее). В итоге мы ведем отчаянный спор о том, что же в действительности означает "община".

Что можно с этим сделать?

Мы можем развить хорошие навыки общения и взаимодействия, научиться спокойно принимать реакцию других на наши поступки и при необходимости корректировать свое поведение; найти пути исцеления наших личных проблем, и, если конфликт возникает, подходить к нему конструктивно.

ПЯТЬ СПОСОБОВ ОТРЕАГИРОВАТЬ НА КОНФЛИКТ

1. Проигнорировать и подавить. Редко является осознанным выбором, скорее это сложившаяся защитная реакция, попытка убежать от проблемы. Такой ответ подрывает эмоциональное благополучие группы. Люди могут не замечать, что с течением времени между ними накапливаются скрытые обиды, но посторонний наблюдатель это заметит: "Почему атмосфера в этой группе так тяжела?". И подобно мячику, спрятанному под ковёр, проигнорированный конфликт, стремится где-нибудь вылезти наружу.

2. Уйти. Оставить тему, покинуть комнату, уйти из группы или общины. Еще один распространенный, как правило, неосознанный выбор. Это обычно проигрышная ситуация как для отдельного человека, так и для группы.

3. Броситься в борьбу. Некоторые люди оживляются при возникновении конфликта и ощущают прилив бодрости и сил, когда борются с другими. Они, возможно, жаждут эмоциональной насыщенности, накала страстей для того, чтобы ощущать, что живут, или убеждены, что дать отпор оппоненту означает быть честным. Они бессознательно стремятся воспроизвести, пусть негативный, но зато привычный и понятный опыт, идущий еще из раннего детства. Некоторые люди не умеют выражать свои чувства осознанно и когда, ругаясь с другими, освобождаются от долго подавлявшегося гнева, они чувствуют облегчение, дав ему выход. Другие люди только тогда ощущают контакт с кем-либо, когда "попробовали его на зуб" – словно проверяя человека на прочность, прежде чем начать доверять ему. Вступая в борьбу, люди часто стремятся удовлетворить потребность в эмоциональном оживлении, выражении индивидуальности,

оздоровлении, доверии, связи с другими людьми, но попытка сделать это при помощи борьбы может, как раз наоборот, отпугнуть других, в том числе от группы в целом.

4. Изменить свое восприятие. В этом случае эмоциональные потрясения считаются благоприятной возможностью для личностного роста и духовного развития. Ты не пытаешься отвечать на сами события, которые тебя расстраивают, но стремишься проникнуть вглубь гнева, страха или грусти, возникающих в тебе, для того, чтобы освободить эти чувства и обрести состояние внутреннего покоя. Это может внутренне укрепить отдельных членов и даже предотвратить открытые агрессивные столкновения в группе, но это совсем не обязательно усилит общину как целое и поможет создать устойчивые взаимоотношения. Гарри может все так же врубать свою громкую музыку в 3 часа ночи, создавая ад для всех остальных, даже если ты достигнешь просветления благодаря этому.

5. Использовать конфликт для усиления общины. Наконец, вы можете использовать конфликт, чтобы увеличить понимание, укрепить связь с другими и изменить свое поведение так, что это улучшит жизнь всех вокруг. Другими словами, конфликт может быть использован как инструмент для развития наших навыков взаимодействия друг с другом. В умелых руках работа с конфликтными ситуациями способна сделать общину сильнее, сплоченнее, вдохновеннее и открытее на долгие годы.

КОНФЛИКТ В ЖИВЫХ ЖИЛИЩНЫХ СООБЩЕСТВАХ (КОХАУЗИНГ).

Основатели живых жилищных сообществ обычно уделяют большое внимание прагматичной стороне формирования общины - приобретение земли, финансы, управление, обустройство - но часто спотыкаются на межличностных взаимоотношениях и погружаются по уши в затяжные конфликты, как только они переселяются в свои красивые, разумно обустроенные жилища. Основатели экологических и духовных общин, напротив, часто спотыкаются о коммерческие и финансовые трудности, но, как бы инстинктивно, ощущают важность хороших отношений и навыков взаимодействия. (Основатели домовладельческих общин, возникающих в последние годы, впрочем, стали понимать, что человеческие отношения ничуть не менее важны, чем выгодная инвестиция.) Безусловно, нам необходимы как те, так и другие навыки. Будем надеяться, что члены самых разных общин сумеют поучиться друг у друга к их общему благу.

ВЫСОКАЯ РАНИМОСТЬ И ВЫСОКАЯ ГОТОВНОСТЬ К РОСТУ.

«Мы поняли, что именно так называемые мелочи - небольшие раны, мелкие обиды, безобидные суждения друг о друге - незаметно, но неуклонно подтачивают благополучие в наших отношениях, - говорит Ларри Капловиц. - Даже небольшая степень недоверия может помешать нам быть по-настоящему открытыми друг другу. И, оставшись непроясненным, это может стремительно погрузить нас в разъединение, непонимание, избегание, еще большие обиды и конфликты».

Для прояснения этих вопросов очень часто бывает необходимо наладить адекватную обратную связь, т.е. донесение до другого человека информации о том, как мы воспринимаем и переживаем (в т.ч. негативно) его слова и поступки.

Многие люди, приходящие в общины, имеют так много болезненно неудовлетворенных потребностей, что эта боль легко выплескивается наружу в обиды, гнев, подозрительность. Такие люди дают обратную связь грубо и неумело и сопротивляются любым попыткам дать отзыв об их поведении со стороны окружающих. Они страдают тем, что я называю высокой ранимостью. Но одни из них просто страдают и жалуется, а другие, не менее ранимые, тем не менее, стремятся что-то сделать для того, чтобы исцелиться от этой боли, и научиться навыкам правильного взаимодействия. Такие люди имеют, как я бы сказала, высокую ранимость вместе с высокой готовностью (к росту). И даже несмотря на то, что получать жесткие отзывы о себе нелегко, они все-таки осваивают навыки хорошего взаимодействия настолько, чтобы давать обратную связь с участием и сочувствием и развивают достаточно самоуважения, чтобы слышать и разумно воспринять любые негативные отзывы, преподносимые другими. Такие люди часто становятся лучшими фасилитаторами, советниками и посредниками в общинах.

Перед тем, как подробнее обратиться к искусству обратной связи, давайте, однако, рассмотрим некоторые общие разновидности, а также обычные источники конфликта в общине.

СЕМЬ РАЗНОВИДНОСТЕЙ КОНФЛИКТА, КОТОРЫЕ МЫ ЖЕЛАЕМ ВАМ ОСТАВИТЬ ПОЗАДИ

Вот как определенные привычки "старой культуры" и "господско-рабской психологии" проявляются на почве альтернативных сообществ. Мы начнем освобождаться от этих привычек в самих себе, только поняв, что, если мы хотим жить более устойчивой и гармоничной жизнью в общине, чем в обычном обществе, нам нужно, в первую очередь, измениться сами.

1. Детский Синдром (I). Бессознательное проецирование на основателей общины роли родителей и авторитетов и, как следствие, поступки по шаблону молодежного бунта, то есть самовыражение через отвергание, подначивание и/или оспаривание мудрости или опыта основателей и/или ценностей, приоритетов, целей, образа общины.

2. Детский Синдром (II). Бессознательное проецирование на основателей общины роли родителей и авторитетов, приписывание им сверхмудрости, превосходства или более привилегированного статуса по сравнению с остальными. И, как следствие, отвергание, высмеивание, оспаривание любых попыток поставить под сомнение авторитет основателей или предложений о введении в общине каких-либо новшеств или перемен.

3. Идеологическое давление. Это когда вдохновленные, энергичные, идейные основатели, обуреваемые высокой миссией духовности, экологичности или социальной справедливости долго и упорно работают в тяжелых, стесненных, некомфортных или опасных для здоровья условиях и чистосердечно ожидают, что все члены, волонтеры и помощники будут делать то же самое. Среди них бывают такие типы, как «эко-мачо»¹³⁷ (самый индейский индеец), «походный мачо» ("мы все жили в палатках три года без отопления, электричества и водопровода, и ты тоже должен пройти через это") и «комьюнити-мачо» («Община – не место для хлюпиков: *мы* способны выдержать это, а *ты* нет?»)

4. Нарушение общинных договоренностей. Обида и подрыв доверия в общине, возникающие, когда отдельные люди систематически не соблюдают общинные договоренности и правила, тогда как остальные признают их и стараются выполнять.

5. Попустительство к нарушениям общинных договоренностей. Дальнейшие обиды, подрыв доверия и благополучия общины, которые возникают из-за того, что виновный не призван к ответственности за нарушение соглашений и продолжает нарушать или игнорировать их. В итоге, как бы по умолчанию, он становится своего рода аристократом в общине с привилегией жить вне общепринятых норм. Часто такое положение дел увековечивается межличностным дисбалансом власти.

6. Межличностный (в отличие от структурного) дисбаланс власти. Конфликт, отторжение, подрыв доверия в общине из-за того, что отдельные члены получают больше влияния, чем другие за счет поведения, с которым остальные не решаются иметь дело из-за страха, отвращения и т.п. В частности:

- **Сила устрашения.** Привычно излучаемый гнев, подавленное негодование, истерическая злоба и повышенная возбудимость; грубая, резкая речь, командный тон, постоянная критика окружающих, прямые оскорбления и ругань. Человек, обладающий силой устрашения, приобретает власть над другими по той причине, что далеко не каждый может набраться смелости оспорить его мнение или попросить его изменить свое поведение. Возможно, люди уже неоднократно просили его об изменении, но безрезультатно, или же, напротив, нарушитель спокойствия после очередной жалобы стал несколько менее агрессивен, чем раньше, и остальные слишком измотаны, чтобы требовать от него дальнейшего прогресса, либо же этот человек при всех своих недостатках имеет такую ценность для общины, что люди предпочитают смотреть сквозь пальцы на его выходки.

¹³⁷ *macho* (в англ. из исп. языка) - крутой парень; настоящий мужчина; "самец". Мужчина, который выставляет напоказ условно считающиеся типично мужскими качества: грубость, физическую силу, мужественность, отсутствие сочувствия и т.п. (в переводе с испанского - "мужчина"). – прим. перев.

- **Подтачивающая сила.** Скрытое злословие, сплетни, попытки дискредитировать и подвергнуть сомнению правильность поведения и/или характера одних членов общины в глазах других; предположение самого худшего по поводу чьих-либо целей или мотивов и затем критика этих вымышленных мотивов ("Этот жулик только и думает, как нас кинуть", "Она хочет получить власть над всеми"); отсутствие разграничения между собственными страхами в отношении кого-то и объективной реальностью; при этом избегание как прямого разговора с "подозреваемым", так и обращения к посреднику для разрешения разногласий. Человек, обладающий подтачивающей силой, приобретает власть над остальными, потому что он действует непрямо, за спинами людей, и люди не решаются обсуждать его поведение, из страха стать его следующей мишенью.

- **Сила сверхчувствительности.** Реагирование даже на самую мягкую критику или предложение что-либо поменять как на тяжелейшее и несправедливейшее личное оскорбление; проявление явных признаков глубокого расстройства, когда другие не соглашаются с его/ее точкой зрения или верованиями, склонность к настолько страстной самозащите и самооправданию, что люди предпочитают лишний раз не трогать человека: "Реджинальду просто ничего нельзя сказать!". Такой человек получает власть над другими членами общины, потому что ни у кого не хватает решимости или достаточного терпения иметь дело со всеми страхами и фантомами его неуравновешенной психики. Люди, обладающие силой

сверхчувствительности, так же как и те, кто обладает силой устрашения или подтачивающей силой, сохраняют свою власть над другими потому, что они очень редко получают от других обратную связь.

7. Предположение самого худшего по поводу мотивов других людей. Отторжение и критика людей не столько за их поступки, сколько за предполагаемые "криминальные" мотивы их поведения. ("По-моему, он старается обмануть нас", "Она пытается всех задавить", "Он вечно пытается как-нибудь выпендриться"), и использование этих предположений для доказательства чьей-либо неблагонадежности или недостатков без (1) понимания, что это всего лишь предположения, а не факты, и (2) без попыток спросить человека напрямую, насколько эти предположения верны.

24 ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКА КОНФЛИКТА В ОБЩИНЕ.

"СТРУКТУРНЫЙ КОНФЛИКТ"

1. Различие в видении и ценностях. Споры по поводу того, как следует потратить деньги, на что тратить время, во что вкладывать труд, происходящие из различных ценностей и видения общины.

2. Структурный дисбаланс власти. Обиды и обвинения, возникающие из реальных или предполагаемых различий во власти и влиянии, в вопросах о том, кто и как вправе принимать решения или кто из членов группы должен иметь больший вес, чем другие, при принятии решений, в силу своего большего опыта, способности к убеждению или давности проживания в общине. (см. тж. "Межличностный дисбаланс власти", выше).

3. Изнурительные, непродуктивные и конфликтные собрания. Отторжение и гнев от чересчур частых, слишком затянутых, скучных, изнурительных собраний, которые почти не дают результата и никуда не ведут, или собраний, наполненных обидами и враждебностью. (См. главу 6.)

4. Недостаток важной информации. Споры о том, кто виноват во внезапной остановке тех или иных проектов или в новых непредвиденных расходах, возникших оттого, что мы не получили своевременно необходимой информации. К примеру, мы не знали, что наши местные строительные, санитарные или административные нормы не допускают плотность населения или плотность застройки, которые мы планировали, или что компостные туалеты запрещены в нашем районе.

5. Разная память на содержание устных соглашений. Взрывы негодования, обвинений, враждебности, возникающие оттого, что некоторые члены общины, как кажется, ведут себя нечестно или обманывают других - и все потому, что мы по-разному помним наши финансовые и прочие соглашения; поскольку в свое время они не были записаны, мы не можем просто взять и посмотреть их.

6. Отсутствие соглашений о правилах общения и поведения. Непонимания и обиды, возникающие из-за того, что разные члены группы придерживаются сильно различающихся стилей общения и норм поведения. Каковы наши общие нормы по поводу того, как следует общаться друг с другом, выражать несогласие и сильные эмоции?

7. Отсутствие процедур и механизмов ответственности. Обиды, критика и поспешные обвинения, возникающие, когда кто-то из группы не выполнил обещанного, и теперь из-за этого не могут двигаться дальше другие проекты, что влечет потери времени, денег или благоприятных возможностей.

8. Отсутствие ясных критериев для членства в общине или ясной процедуры отбора новых членов. Обиды и недоверие, возникающие оттого, что в общине появляются новые люди, не разделяющие наших ценностей и видения, не соответствующие нашей культуре или неспособные выполнять трудовые и финансовые обязательства, принятые в общине.

9. Резкий наплыв массы новичков. Дезориентация и растерянность, беспорядок, стресс, чувство потери или даже паники из-за того, что складывавшийся годами уклад нашей совместной жизни, наша общая история, ценности, культура оказывается под угрозой или распадаются из-за резкого притока такого большого количества новых людей, которое мы не в состоянии легко ассимилировать. (Формирующимся группам и молодым общинам лучше принимать новых членов понемногу, постепенно).

10. Высокая "текучка" участников. Дезориентация, растерянность, стресс, апатия и подобные эмоции из-за того, что слишком большой процент членов общины перманентно приходит и уходит - так, что у людей никак не может устояться ощущения общины как целого. Ядро общины отсутствует, нет прочного ощущения "здесь, у нас".

РАЗЛИЧИЯ В СТИЛЯХ МЫШЛЕНИЯ И РАБОТЫ.

11. "Процессуалисты" и "деятели". Конфликт между членами группы, стремящимися максимально соблюсти процедуру принятия и выполнения общих решений и учесть интересы всех членов общины, и теми, кто сосредоточен на "реальных делах" и "реальном результате" и порой стремится достичь цели, пренебрегая мнением и чувствами других людей и игнорируя оговоренные процедуры и соглашения.

12. "Стратеги" и "тактики". Напряжение между теми, кто стремится собрать наиболее полное количество фактов и информации, произвести все необходимые расчеты и выстроить долгосрочные планы перед началом действий, и теми, кто бросается "с места в карьер" и дальше "ориентируется по обстановке".

13. "Духовные" и "материалисты". Нетерпимость и неприязнь между теми, кто стремится использовать визуализации, аффирмации или молитвы как главные средства создания общины, но, возможно, не очень дружит с бюджетами, займами, бизнес-планами, лопатами и электроинструментом, и теми, кто оперирует в качестве главных средств стратегическими планами, сметами расходов и рабочими бригадами, но начинает морщиться и зевать при упоминании о "тонких материях".

14. Различия в обработке информации. Неуважение, дискриминация или стремление отстранить от дел людей, которые воспринимают и обрабатывают информацию иначе, чем мы (зрительно лучше, чем на слух; образы лучше, чем цифры; сразу в целом лучше, чем шаг за шагом) или с другой скоростью.

15. Различия в стилях общения. Различия в языке и манере общения в зависимости от региона, национальности, субкультуры, социально-экономического окружения, профессии, пола или от стажа жизни в общинах (один живет в экопоселении уже десятилетия, другой только что пришел с "большой земли").

ВОПРОСЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ.

16. Диспропорции в трудовом участии и уровне потребления. Обиды в отношении тех, кто трудится на общих проектах реже или менее усердно, чем другие или чем было оговорено в предшествующих соглашениях.

17. Финансовые вопросы. Споры по поводу того, кто за что должен платить и должны ли или не должны, и если должны, то когда, полученные кем-либо суммы быть возвращены. Обиды и напряжение по вопросу о соответствии финансовых и трудовых вложений степени влияния (праву голоса) на принятие общих решений.

18. Проблемы распределения времени. Разногласия по вопросам о соотношении времени, затрачиваемого на собрания и общественные дела, и времени, уделяемого своей семье и домашнему хозяйству. Споры о том, на какое время назначать собрания и общественные мероприятия, чтобы это было удобно для всех. Споры по поводу того, необходимо ли выполнять свои общественные функции непрерывно или же можно брать периодические перерывы ("отпуска").

19. Проблема неравновесия полов. Конфликты и обиды, возникающие в случае дисбаланса в общине мужчин и женщин, преобладания того или другого пола в принятии решений в целом или в каких-то областях, а также ситуации, когда представители одного пола систематически проявляют неуважение, унижают, диктуют свои порядки или пытаются подчинить представителей другого.

ВОПРОСЫ СОВМЕСТНОЙ ЖИЗНИ.

20. Нормы поведения. Конфликты по поводу того, какое поведение считается приемлемым и допустимым в общине. К примеру, в каких случаях и до какой степени одни люди могут вмешиваться и пресекать потенциально опасное или разрушительное поведение других людей, их детей и их животных? Вправе ли члены общины требовать от родителей изменения их поведения с их детьми и стиля воспитания? Или требовать, чтобы хозяева дрессировали своих животных либо посадили их в загон или на привязь? Каковы нормы приемлемого поведения членов общины за ее пределами, если это может повлиять на репутацию общины в целом?

21. Вопросы соседства. Напряжение по поводу того, что члены общины вправе или не вправе делать на своих собственных участках или в общественных местах, когда это может быть увидено или услышано другими. В частности, какие громкие звуки и в какое время суток считаются нарушающими покой окружающих, какие физические объекты могут считаться "портящими вид", какие зрелища могут быть болезненными для окружающих? Какие действия - к примеру, наказывание детей за проступки, громкие споры и скандалы, забой скота и мучение животных, употребление алкоголя или наркотиков, физическая нагота, выражение любви или сексуального желания - допустимо совершать в принципе или на глазах у окружающих, а какие - нет? До какой степени члены общины могут заимствовать личные вещи друг друга (и какие) без специального разрешения? В какой степени игривые, любвеобильные и чувственные прикосновения к телу другого человека приветствуются или, наоборот, считаются неприличными?

22. Вопросы аккуратности и ответственности в пользовании вещами. Споры по вопросам о нормах заботливости и аккуратного обращения совместно используемыми вещами, оборудованием, инструментами и о том, кто и как несет ответственность в случае их утраты или повреждения.

23. Вопросы чистоты и порядка. Разногласия по вопросам о критериях чистоты в общих помещениях (особенно в кухнях и банях) и чистоты вещей, находящихся в общем пользовании, а также вопросам их хранения и ответственности за утрату или повреждение.

24. Вопросы, касающиеся образа жизни. Конфликты, возникающие из-за того, что некоторые члены общины имеют привычки и склонности (даже не демонстрируемые публично) - курение, употребление алкоголя или наркотических веществ, ношение или хранение оружия, употребление мяса, использование пестицидов на огороде и пр. - которые совсем не волнуют одних соседей, но сильно беспокоят других. Здесь же споры и конфликты по поводу того, в какой степени отношения внутри семьи или между конкретными людьми или семьями могут быть делом других членов общины. К примеру,

вопросы о суровых способах воспитания детей или, напротив, детской распущенности; "открытые браки" и сексуальные отношения с несколькими партнерами; гомосексуализм и т.д. В какой степени любовно-сексуальные отношения членов общины касаются окружающих?

Каждый из вышеперечисленных конфликтов и споров мог бы быть ослаблен или предотвращен при помощи качественно составленных договоренностей и установленных процедур и хорошей тренировки в групповом взаимодействии.

ТОНКОЕ ИСКУССТВО ОБРАТНОЙ СВЯЗИ.

Обратная связь - это не попытка выявить, оценить или осудить намерения или мотивы другого человека. Если вы будете стремиться к этому, то, вероятнее всего, спровоцируете защитную реакцию и только усугубите проблему. И хотя вы даже можете и попросить человека поступать по-другому в следующий раз, это может только ухудшить ситуацию, если желание изменить другого человека является единственной целью вашего сообщения.

«Подумайте о мотивах, побуждающих вас предложить другому обратную связь, - советует консультант по групповому взаимодействию Пол ДеЛапа. - Если вашим намерением является предложить информацию о том, как поступки другого человека причинили вам страдания или неудобства, то есть большой шанс, что ваш собеседник выслушает и примет это. Но если мотивом является изменить его, то это, скорее всего, не сработает».

Не пытайтесь убедить или внушить что-то другому человеку. «Люди сопротивляются не столько самим по себе изменениям, сколько тому, что КТО-ТО пытается их изменить», - говорит Пол. И поэтому, если отзыв делается в хорошей форме, т.е. не выглядит как требование и не указывает, что человек ведет себя плохо или неправильно, то он может укрепить уже существующее желание человека что-то изменить в себе.

Именно то, КАК вы преподносите свою истину, имеет наибольшее значение для того, как она будет принята. Чтобы сделать это успешно, вам потребуется овладеть всеми теми навыками общения, о которых мы говорили - использование нейтрального языка, описание только конкретных поступков человека без предположений об их мотивах или о свойствах личности совершившего их, использование слов, описывающих наши чувства, вместо слов, характеризующих другого человека или его поведение. Еще раз напомню, что наилучшим образом навыки эффективного общения даются в курсе «Процесса ненасильственного общения» («ненасильственной коммуникации») Маршалла Розенберга.

ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ: УСЛЫШАТЬ ЗЕРНА ИСТИНЫ.

Даже если вы сами научитесь правильно преподносить людям свои отзывы об их поведении, многое из того, что вам скажут о вашем поведении другие, может быть сказано далеко не в самой деликатной манере. Даже люди, знакомые с рекомендациями эффективного взаимодействия, могут иногда по-прежнему говорить неумело или грубо, когда они пытаются сказать о непростых для них вещах. Вы можете получить сообщение, в котором подразумевается или даже прямо говорится, что вы плохи, неправы или имеете те или иные недостатки. Вы можете услышать догадки и предположения по поводу мотивов вашего поведения, преподносимые как факты. Вам могут сказать, что вы "вечно" поступаете так-то и так-то или "никогда" не делаете того-то и того-то. Над вами может быть произведен целый психоанализ с разбором того, какие проблемы, имевшие место в вашем раннем детстве, повлияли на нынешнюю "незрелость" вашего поведения. Все это может быть настолько мучительным, что боль по поводу сказанного совершенно затмит ту действительно важную информацию, которую человек пытается донести до вас.

Слушать критику может быть очень больно. И не только потому, что она грубо и неумело преподнесена, но также потому, что всегда есть вероятность, что в той или иной степени вам говорят правду. Поэтому важно держать в голове следующие принципы:

1. Само по себе то, что обратная связь преподнесена в критичной, эмоциональной, преувеличенной или даже враждебной форме, еще не значит, что она не содержит зерно истины - или, возможно, много истины.
2. С другой стороны, это может быть чистая проекция на вас чьих-то совершенно беспочвенных предположений, которая никоим образом не означает, что вам реально нужно что-то изменить в вашем поведении.
3. Даже тогда, когда отзыв преподнесен аккуратно и грамотно, сообщение, тем не менее, вполне может содержать преувеличение или даже быть полностью мнимым.

Выслушивание отзыва требует как минимум двух навыков: способности грамотно ответить человеку - так, чтобы еще более не усугубить ситуацию и не повредить третьим лицам и общине в целом; и способности услышать в сказанном зерно истины и найти способ проверить его, нарисовав более-менее объективную картину.

Предположим, Джейсон говорит: «Слушай, меня очень напрягает тот бардак, который остается после тебя на кухне. Мне уже не раз приходилось прибираться за тобой, и я устал от этого. Было бы неплохо, если бы ты прибирал за собой перед уходом».

Конструктивный ответ может выглядеть так (в зависимости от того, насколько обоснованными, на ваш взгляд, являются замечания Джейсона): «Хорошо. Спасибо, что сказал», или «Спасибо. Я подумаю над этим», или «Спасибо, я постараюсь исправить это дело», или просто «Благодарю».

Но что бы вы почувствовали, если бы он сказал: "Ты просто засранец! После тебя кухня выглядит как свинарник! Мы все время только и делаем, что убираем этот вечный срач за тобой!"? Нужно очень много терпимости и самообладания, чтобы в ответ на такое не выкрикнуть что-нибудь в том же духе про самого Джейсона. Если вы так и сделаете, то, скорее всего, станет хуже и вам, и вашему собеседнику, и общине в целом. Если вы ответите более нейтрально, как предложено выше, вы определенно поможете благосостоянию своей общины хотя бы уже тем, что ничего не подольете в ту лужу грязных эмоций, в которой уже тонет ваш приятель.

Как можно определить, что то, что вам сообщили, верно? Самонаблюдение, анализ собственных мыслей, чувств и поступков, любые техники самоосознания, включая «вопрос к внутреннему голосу»¹³⁸, 138 Вопрос к внутреннему голосу (*asking for inner guidance*, букв. «вопрос к внутреннему руководству») могут помочь выявить, насколько сообщение близко к истине. Или, даже еще лучше, можно прямо спросить у других членов общины. Я рекомендую делать это в достаточно прямолинейной форме, к примеру: «Скажи мне, Салли, как на твой взгляд, я оставлял после себя беспорядок на кухне?»

Салли может ответить: «Да, такое бывает. Я как раз думала сказать тебе об этом. Хорошо бы, если бы ты уделял чуть больше внимания уборке перед тем, как уходишь из кухни».

Или она может сказать: «Гм-м-м, ну как сказать... Один или два раза такое было, но в остальном вроде все нормально».

Спрашивая разных людей и получая либо похожие ответы, либо, напротив, разные, можно уже более-менее понять, насколько критика была обоснованной. Задавание прямых и точных вопросов дает вам максимум шансов на то, что вы получите нейтральную, точную информацию.

Но предположим, вы настолько рассержены тем, как Джейсон обругал вас, что сами начинаете преувеличивать и "демонизировать" сказанное, задавая вопросы другим членам общины: "Салли, слышишь? Джейсон говорит, что я грязное и вонючее чмо, что после меня на кухне вечный свинарник и что вы все тут только тем и занимаетесь, что драите все после меня! Ты что, тоже так считаешь?"

В итоге сходит на нет вся польза от обратной связи, потому что Салли, естественно, ответит что-нибудь вроде: "Да что он говорит! Разумеется, нет! Не было никакого свинарника!" И, таким образом, зерно истины из сообщения Джейсона - о том, что *иногда* ты действительно оставлял после себя кухню неприбранной - было утеряно.

Мы можем помочь созданию в общине устойчивых взаимоотношений тогда, когда мы осуществляем обратную связь настолько грамотно, насколько мы можем, не ожидая и не требуя, что другие будут делать это лучше, чем мы. Мы можем пропустить через себя самые неприятные ругательства, все неделикатные и грубые слова ради единственного зернышка истины о себе, которое может за ними скрываться. Именно в этом случае "Эффект притирки" сработает наилучшим образом, и это один из лучших способов, как мы можем использовать общину для того, чтобы исцелить и взрастить самих себя и сделать прочными наши отношения с другими людьми.

ИСЦЕЛЕНИЕ НАШИХ ЛИЧНЫХ ПРОБЛЕМ.

Если разные люди приходят к нам с одним и тем же отзывом, значит, скорее всего, нам следует поработать над этим. Но как? Как мы можем научиться лучше жить друг с другом и одновременно сделать счастливее, легче и радостнее свою собственную жизнь?

"Терапия мысленного поля" (*Thought field therapy*) - относительно новый метод освобождения и исцеления душевных ран прошлого, которые могут влиять на восприятие и поведение человека в настоящем. Я пробовала за годы работы различные методы, но никогда не встречала настолько эффективного, безболезненного, быстрого и дешевого. Требуется всего три или четыре сессии для того, чтобы появились заметные результаты. Терапия мысленного поля не требует переживания заново или даже переосмысливания прошлых болезненных событий или использования визуализаций или аффирмаций. Это, по сути, механическая техника, включающая использование некоторых акупунктурных точек, но без применения игл. Человек может применять этот метод сам, у себя дома, без целителя. По моим ощущениям, этот метод работает с проблемами "у самого корня" - это похоже на то, как если бы кто-то нажал клавишу "стереть" на магнитофоне, как бы невероятно это ни звучало. Я рекомендую этот исцеляющий метод любым членам общин, ищущим исключительно быстрого и простого пути нейтрализации негативных слоев нашей психики, стоящих на пути налаживания устойчивых взаимоотношений с людьми. (См. Источники.)

СЕССИИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ (*THRESHING MEETINGS*) 139.

«То количество времени и энергии, которое конфликт может высосать из общины, способно поставить под угрозу ее жизнеспособность», - говорит Дэйв Хенсон из поселения Круг Сеятелей (*Sowing* – одна из медитативных техник, широко применяемых среди западных нью-эйджеров. Описание техники (на англ.) можно найти, например, здесь: <http://www.greenchicafe.com/asking-for-inner-guidance>. - прим. перев. 139 *Threshing meetings* – букв. «молотильные встречи», «встречи-молотилки» от *thresh* – обмолачивать (зерно). – прим. перев.

Circle). И он прав - поэтому задачей каждого члена общины является разрешать в зародыше маленькие конфликты до того, как они успеют разрастись до пожара общепоселенческого масштаба.

Большинство общин, упоминаемых в этой книге, проводят регулярные собрания для выявления малых конфликтов, чтобы они не успели перерасти в большие. Групповые сессии обратной связи подобны предохранительным клапанам, которые периодически выпускают излишнее давление. Они могут включать одобрительные или критические отзывы друг о друге, выражение расстройств или негодования, просьбы об изменении чьего-либо поведения или просто исследование противоречивых вопросов.

Использование групповых сессий обратной связи и других процедур, позволяющих «выпустить пар», для раннего обнаружения и искоренения зарождающихся конфликтов часто пресекает их разрастание в большие потрясения. Кроме того, регулярная практика в разрешении малых конфликтов дает членам группы необходимые знания и опыт для грамотного обращения с большими.

Члены поселения Щедрый Рассвет (*Abundant Dawn*) собираются на полтора часа дважды в месяц на собрания, которые они называют «личное/межличностное время». Как говорит Джой Лежандр, «люди рассказывают о том, что сейчас происходит у них в жизни, а также разбирают любые случившиеся за это время конфликты. Уже само по себе знание о том, что существует специальное место и время для того, чтобы выразить наболевшие переживания, позволяет нам быть более расслабленными и не страдать из-за мелких «тёрок» и неурядиц. Гораздо проще позволить случаться различным событиям и не напрягаться по поводу каждого происшествя, если ты знаешь, что на собрании все эти вещи можно будет обсудить и к чему-то прийти».

Однако групповые сессии обратной связи совсем неслучайно именуется «молотилками» (*threshing meetings*). «Такие публичные сессии могут быть рискованными, - предостерегает консультант по групповому процессу Пол ДеЛапа, - потому что здесь есть опасность подорвать доверие между людьми вместо того, чтобы создать его». Многие люди не решаются высказать человеку в лицо, один на один, то, что думают о его поведении, и предпочтут скорее критиковать других за их спинами, чем поговорить прямо. На публичных же сессиях обратной связи как раз такие люди вдруг чувствуют неожиданную свободу и "открывают шлюзы" долго скрываемых обид и негодования. Для человека, которому адресован отзыв, это выглядит так, как будто члены группы «специально сговорились» выжить его. Если каждый член группы намеревается высказать свои замечания одному и тому же человеку, Пол рекомендует, чтобы получающий обратную связь устанавливал некоторые пределы тому, что может быть на него излито, в частности по каким поводам он готов услышать и принять отзывы, и в какой форме желательно их преподнести. Обозначение такого рода границ придает человеку больше ощущения безопасности и позволяет ему чувствовать себя менее болезненно.

Тем не менее, в некоторых случаях отзывы, предложенные на групповом собрании, могут восприниматься легче, чем один на один. Если Воган дает Салли критический отзыв, но другие члены группы говорят, что сами они ничего подобного не испытывали, то это может дать Салли более широкую и объективную панораму ситуации и облегчить ее переживания. Или, если Воган высказывает свой отзыв в грубой форме, другие члены группы, более опытные в эффективном общении, могут прервать его и попросить изменить манеру его речи.

Упражнение "Шкала публичного/приватного", предложенная нами ранее для процесса создания образа общины (см. Главу 5), может также помочь людям на сессиях обратной связи (как и на любых собраниях вообще) "взломать лёд" замалчивания в вопросах, о которых они не решаются говорить публично. Предположим, многим людям кажется, что кто-то систематически нарушает общинные договоренности или серьезно попирает нормы принятого поведения, или что какие-то члены не хотят или не в состоянии выполнить возложенные на них финансовые обязательства, или же ходят слухи, что кто-то грубо обращается с детьми - и никто не решается первым напрямую заговорить об этом. Использование шкалы публичного/приватного и формулировка проблемы в виде последовательности простых и четких вопросов дает возможность увидеть общую панораму мнений на предмет, что позволяет людям, наконец, встретиться с проблемой лицом к лицу и высказаться прямо и честно. (См. Упражнения, глава 5.)

СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ О РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТОВ.

Некоторые группы заключают специальные соглашения о том, как поступать членам общины при возникновении конфликта. Вот для примера некоторые соглашения общины Круг Сеятелей, взятые из их

"Политики по разрешению конфликтов".

ОБЩИНА КРУГ СЕЯТЕЛЕЙ: ПОЛИТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.

При возникновении конфликта любого рода община договаривается придерживаться следующих принципов и шагов:

I. БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ.

Все члены договариваются о том, что, при возникновении сложной ситуации, каждый из них в первую очередь постарается урегулировать спорный вопрос напрямую и непосредственно с тем человеком, с которым он испытывает разногласия. Данное соглашение предполагает, что мы обязуемся во всех случаях действовать честно и прямо. Все члены в процессе урегулирования конфликта обязуются следовать следующим ключевым правилам:

1. Взаимное уважение.
2. Намерение решить проблему, не оставлять вопрос в подвешенном состоянии.
3. Никаких оскорблений и уничижительных замечаний.
4. Никаких угроз, прямых или косвенных.
5. Отсутствие физического контакта.
6. Не перебивать друг друга.
7. Соглашение использовать порядок разрешения конфликта, приведенный ниже.

II. ПОРЯДОК (ПРОЦЕДУРА) РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА.

В случае возникновения конфликта члены общины:

- 1) делают прямую, честную и добросовестную попытку разрешить проблему (разногласие) непосредственно друг с другом. Если это не помогает, они:
- 2) просят третьего человека, которому доверяют оба, стать посредником и помочь им уладить проблему. Если это не помогает, они:
- 3) официально просят общину помочь им в решении проблемы.
- 4) Если община оказывается неспособной помочь в разрешении конфликта, и все методы разрешения разногласий исчерпаны, община может принять решение о поиске посредника и помощи за пределами поселения.

III. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНЫ.

Мы признаем важность порядка разрешения конфликтов, приведенного выше, и соглашаемся следовать ему как по смыслу, так и в деталях. В случае, когда мы оказываемся третьей стороной, не вовлеченной в конфликт, мы будем всегда побуждать конфликтующие стороны разрешить их разногласия напрямую друг с другом. Тем не менее, мы также признаем потребность сторон, вовлеченных в конфликт, в том, чтобы иногда обсудить проблему, попросить совета или утешения у третьих сторон. Такие случаи требуют конфиденциальности (т.е. сохранения в тайне соответствующей информации). Мы соглашаемся, что, будучи в роли третьих лиц, привлеченных для совета, поддержки или утешения, мы будем общаться с конфликтующей стороной в том духе, чтобы помочь ей урегулировать ситуацию, но не разделять ее обиды или недовольство.

Будучи третьей стороной, мы отказываемся присоединяться к слухам, сплетням, злословию за чьей-то спиной и каким бы то ни было образом способствовать увековечению проблемы. Если человек, вовлеченный в конфликт с одним или несколькими другими людьми, обращается к нейтральной третьей стороне, то предполагается, что третья сторона осознает свою ответственность за духовное здоровье и благосостояние общины. Это означает, что, помимо сохранения в тайне того, что ей сообщается, она должна напомнить конфликтующей стороне о принятом порядке разрешения конфликтов. Кроме необходимости соблюдения приватности и общения в примирительном духе, третья сторона также ответственна за общий обзор и оценку ситуации. Если выражаемые чувства, мысли, намерения и т.д. имеют тенденцию привести к усилению конфликта и ослаблению общины, то третья сторона должна принять собственные шаги для помощи в разрешении конфликта, даже если это потребует сделать сообщенные ей факты (но не детали) достоянием других членов общины.

IV. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВНЕШНЕМУ МИРУ.

Стремясь защитить частную жизнь и права членов общины, мы обязуемся соблюдать конфиденциальность по вопросам, являющимся болезненными для общины в целом или ее членов, когда мы общаемся с людьми за пределами поселения.

(конец цитаты)

ПОДДЕРЖАНИЕ КОНТАКТА МЕЖДУ КАЖДЫМ ЧЛЕНОМ И ГРУППОЙ .

Один из наиболее распространенных источников конфликтов в общине - ситуация, когда люди не выполняют того, что они пообещали выполнить. В общине, как и в бизнесе, подобное часто порождает целую цепь разрушительных и далеко идущих последствий, поскольку другие люди не могут сделать свою часть работы из-за того, что не выполнены предыдущие шаги. Тем не менее, используя некоторые простые приемы эффективного взаимодействия, члены общины могут помочь друг другу поддерживать взаимную

ответственность в относительно безболезненных и свободных от обвинения формах.

Один из них заключается в том, что решения о том, кто и что должен выполнить, принимаются на собраниях, и от собрания к собранию ведется учет хода выполнения этих заданий. При этом всегда оговаривается, какое конкретно задание поручается каким конкретным людям, и к какому сроку они должны его выполнить. И вначале каждого собрания проводится обзор хода дел: люди или группы, взявшие на себя те или иные поручения, докладывают, что они сделали на текущий момент, и если что-то не сделано, то когда оно будет выполнено.

Очень полезно бывает иметь настенный график заданий с обозначением ожидаемых дат выполнения и лиц, ответственных за него. Поручите кому-нибудь вести этот график и обновлять его от собрания к собранию.

Активист альтернативных поселений Джеф Козни предлагает учредить систему товарищей-контролеров, при которой для каждого члена группы выбирается другой член, наделенный правом следить за ходом дел и тактично задавать вопросы: «Ты позвонил в администрацию?», или «Ты составил смету строительства?» Смысл этого заключается не в давлении на человека и стимулировании чувства вины, а в своевременном выявлении препятствий, оказании необходимой помощи и взаимном воодушевлении. Этот метод основывается на идее о том, что гораздо труднее проигнорировать или забыть свои обязательства, если они видны публично. Влияние общественного мнения часто помогает достичь того, чего не могут достичь одни только добрые намерения.

Если невыполнение заданий становится регулярной проблемой у одного или нескольких членов группы, можно добавить дополнительные приемы. К примеру, когда кто-либо выполняет задание, на следующем собрании ему публично выражают благодарность. Если кто-то не выполняет задание, на следующем собрании вся группа как целое обращается к человеку с просьбой попробовать еще раз. После некоторого времени использования такой практики простое желание не подводить остальных часто становится внутренним мотиватором к более ответственному поведению.

Если кто-то по-прежнему не выполняет обещанного, можно использовать поэтапную цепочку последствий (см. ниже более детальное описание.) Для начала несколько людей могут поговорить с нарушителем, описав ему, к примеру, те неблагоприятные последствия, которые его поведение может иметь для группы в целом. Если это не помогает, дело может быть передано специальной комиссии, созданной для этой цели. В конце концов, вопрос может быть поднят на общепоселенческом собрании.

Почему ситуация невыполнения обещаний так часто вызывает конфликты в общине? Я думаю, что это связано с выработавшейся в ранние годы жизни привычкой безотчетно откладывать дела на неопределенное время и обещать больше, чем мы в состоянии выполнить, и отсутствием достаточной мотивации для изменения этой привычки. Когда мы живем одни или со своей семьей, то мы можем достаточно легко изменять наши намерения по поводу того, делать ли, и если да, то когда, то, что мы когда-то решили. Мы можем просто забыть или проигнорировать свое решение, не отдавая никому отчета в этом. Но в формирующейся инициативной группе или в действующей общине подобное может иметь далеко идущие негативные последствия для других людей, что, в свою очередь, отразится и на их отношении к нам. И потребуется время, энергия и осознанность для того, чтобы перейти от образа жизни «свободного художника» или отдельной семьи к постоянному отдаванию себе отчета в том, как наши поступки отражаются на окружающих.

Когда люди систематически не выполняют своих обещаний, а другие продолжают считать их ответственными за выполнение, это обычно заканчивается тем, что человек будет вынужден либо изменить свое поведение, либо покинуть группу.

ПОЛУЧЕНИЕ ПОМОЩИ ИЗВНЕ.

Иногда конфликт становится настолько глубоко укоренившимся и кажется настолько неразрешимым, что общины обращаются за помощью в решении проблемы к психологам, тренерам по групповому процессу, фасилитаторам или другим специалистам. Эти люди обладают навыками эффективного взаимодействия, знают способы разрешения конфликтов и, будучи нередко сами ветеранами различных общин и сообществ, имеют опыт, который дает им контекст для понимания тех уникальных испытаний, которые случаются, когда люди пытаются научиться жить ближе друг к другу. (См. Источники для получения информации о специалистах по групповому взаимодействию в общинах.)

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА МЕР ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

Для любой общины особенно болезненной является ситуация, когда кто-то постоянно нарушает соглашения или принятые нормы поведения и отказывается изменить свое поведение или манеру общения после неоднократных просьб других членов группы. Одно из средств в таких случаях - оговорить и применять определенные негативные последствия за каждое нарушение. Для защиты благосостояния общины можно составить последовательность ясных, справедливых и гуманных последствий, от более

мягких к более серьезным, которые, сохраняя уважительное отношение к человеку, тем не менее, смогут стимулировать его к изменению нежелательного поведения.

Многие общины не предусматривают последствий за нарушения их соглашений и норм, отчасти потому что большинство из нас ощущают дискомфорт, думая о подобных вопросах, отчасти потому, что наличие негативных мер ответственности кажется ничем не отличающимся от штрафов и тюрем традиционного общества. Людям, которые в действительности стремятся к более чистому, доброму, осознанному обществу, чем то, в котором мы выросли, бывает трудно изобретать и тем более применять принудительные методы управления. По тем же причинам общины, все-таки предусмотревшие в своих соглашениях меры ответственности, часто избегают применять или усиливать их.

Некоторые общины предусматривают меры ответственности за нарушения их норм, но эти меры оказываются слишком суровы для конкретных небольших нарушений, и поэтому члены общины боятся применять их. К примеру, в одной крупной коммуне была предусмотрена только одна мера воздействия на членов, погрузившихся слишком глубоко в "трудовую яму" (невыполнение принятых на себя трудовых обязательств) или в "финансовую яму" (заем у общины денег в счет будущих стипендий) - исключение из общины. Однако для применения этой меры, согласно уставу, требуется единогласное решение всех остальных членов коммун. Но поскольку довольно многие члены коммун годами находились в трудовой и/или денежной ямах, крайне редко кто-то ставил на собрании вопрос о применении этой меры. И даже когда такой вопрос все-таки ставился, у нарушителя всегда находились друзья, которые голосовали против его исключения, и в итоге ничего не менялось. В подобной ситуации, по сути, теряют все. Община продолжает нести бремя содержания членов, которые вкладывают меньше, а берут больше, а нарушители продолжают игнорировать общинные договоренности, не имея особых стимулов к изменению своего безответственного поведения.

Поэтому для того, чтобы люди начали понимать, что общинные договоренности должны реально соблюдаться, и изменили свое поведение, требуется определенная последовательность мер, применяемых в случае нарушений. И когда более мягкие меры оказываются безрезультатными, принуждение может сыграть роль долгожданного жареного петуха.

Общество Социальных Альтернатив (*Community Alternatives Society*) в штате Ванкувер (Канада) не имело действующих «правил» до тех пор, пока ситуация не вынудила общину заключить определенные соглашения по поводу приемлемого поведения и, что еще более важно, учредить систему мер ответственности за их нарушение. Эта последовательная система мер сохраняет уважительное отношение к нарушителям, но при этом имеет «зубы». Вот что предусматривается, если кто-либо серьезно нарушает нормы поведения или повторно нарушает общинные договоренности:

1. Выбранный человек разговаривает с нарушителем о факте нарушения и предлагает ему изменить свое поведение.
2. Если это не действует, четыре человека встречаются и обсуждают проблему - первые двое и доверенные друзья каждого из них. И, рассмотрев вопрос, рекомендуют нарушителю что-то изменить.
3. Если это не работает, нарушитель вызывается на Комиссию по нарушениям для рассмотрения вопроса.
4. Если это не помогает, Комиссия заключает с нарушителем контракт на 5 месяцев, в котором оговаривается, как и когда он должен выполнить необходимые действия или изменения, и вызывает его ежемесячно для отчетов о его выполнении. Целью - как контракта, так и заседаний - является не наказать или унижить «виновного», но, напротив, поддержать и воодушевить его на то, чтобы его обязательства все-таки были выполнены.
5. Если даже это не помогает, вся община собирается на специальное собрание, чтобы решить, что предпринять в данном случае. Собрание может решить попросить нарушителя пожить за пределами общины в течение какого-то времени или, возможно, приостановить или прекратить его членство. Человек, вопрос которого обсуждается, вправе участвовать в этом собрании, но не имеет права вето на его решение.
6. Если большинство членов желают предпринять определенное действие к нарушителю, но один или более членов блокируют его, Комиссия приглашает на свое заседание нарушителя и тех, кто голосовал против суровых мер, для совместного поиска решения.

Количество ступеней мер ответственности, которые имеет группа, и степень их суровости (обсуждение на общем собрании? Исключение?) зависит от размера общины и от того, насколько близки и доверительны отношения между людьми - часто это обусловлено тем, сколько времени они живут вместе. Сурово ли это - вернуть члена группы на положение кандидата в члены или попросить его пожить какое-то время за пределами общины, или, еще хуже, потребовать, чтобы он покинул общину, - в ситуации, когда вы все уже живете на земле? Да, это сурово. Но иногда, когда нарушения особенно грубы, или конфликт слишком изнуряющий, это бывает единственным способом защитить вашу общину от полного распада.

После того, как члены Лост Вэлли прошли первый Нака-Има тренинг, они заметили, что в их

общине сосуществуют две параллельные тенденции развития. Большинство членов стремились двигаться к большей общности жизни, труда и ресурсов, но чувствовали тяжесть оттого, что другая часть членов стремилась сохранить более свободный и независимый образ жизни. На тот момент они были относительно небольшой группой из десяти человек и использовали при принятии решений принцип единогласия. И поэтому казалось, что, если ничего не изменится, ни первые, ни вторые не смогут получить то, к чему стремятся - особенно с учетом того, что использование консенсуса требует наличия общей цели. «В конце концов, - вспоминает Ларри, - те из нас, кто стремился к более сплоченной жизни, решили, что необходимо совершить этот решительный шаг и попросить остальных покинуть группу, чтобы освободить энергию для движения вперед. Мы чувствовали, что наша община еще не укоренилась настолько, чтобы выдержать подобного рода различие в образах. Это был первый шаг в ряду решительных и рискованных выборов, которые нам предстояли на пути восстановления нашей целостности как общины». Меньшая часть группы покинула поселение, и, как сообщает Ларри, отношения в общине после этого стали более гармоничными.

Просить кого-либо покинуть вашу группу или общину - это, возможно, наиболее разрушительный и болезненный путь решения кажущегося неразрешимым конфликта. Гораздо легче заблаговременно предотвратить самые истоки такого конфликта, тщательно и вдумчиво выбирая людей, которых вы принимаете в группу. Мы рассмотрим этот сложный вопрос в главе 18.

ИДЕАЛИЗМ И ОТРЕЗВЛЕНИЕ ОТ ИЛЛЮЗИЙ.

Основатели общин и новички, приходящие в группы, часто считают, что им не понадобятся никакие методы разрешения конфликтов, способы поддержания ответственности перед группой или неблагоприятные меры воздействия за нарушение договоренностей - ведь все эти проблемы из «старого мира» никогда не возникнут в их новом обществе. Они предполагают, что они не будут жить «по старому шаблону», а раз так, то зачем нужны лекарства от его болезней? Однако когда проходит несколько месяцев или несколько лет работы над созданием нового общества, они начинают видеть, что их община совсем не напоминает ту гармоничную семью глубоко близких людей, которую они воображали. И тогда наступает отрезвление или даже разочарование.

Обычно в этом случае люди обвиняют в своих бедах общину, в которую они попали («Тут все так извращено!»), или же конкретных соседей ("О, если бы только Олли ушел!") и редко когда понимают, что они с самого начала строили нереалистичные ожидания, и теперь переживают вполне типичный (и в каком-то смысле неизбежный) опыт коллективной жизни.

Жизнь в общине более плодотворна и больше отвечает потребностям человеческой души, чем жизнь в традиционном обществе – но, увы, часто она далеко не так плодотворна и радостна, как мы надеялись!

Община - это своеобразный мост между прежней культурой соперничества и вражды и более гармоничной и устойчивой культурой сотрудничества, которую мы стремимся сотворить и оставить нашим детям. И члены общин идут по этому мосту от одного мира к другому, создавая это будущее уже тем самым, что учатся открыто общаться и с обоюдной пользой взаимодействовать друг с другом, успешно разрешать конфликты и т.д.

Тот факт, что вам приходится использовать приемы, описанные в этой главе, совсем не означает, что ваша община терпит неудачу. Эти приемы - что-то вроде тренировочных колесиков у детского велосипеда, маленькие полезные инструменты, призванные облегчить нам путь оттуда, где мы были, туда, куда мы направляемся - к обществу, которое действительно устойчиво экологически, социально и духовно.

ГЛАВА 18.

КАК ВЫБИРАТЬ СВОИХ ЛЮДЕЙ.

Среди гор и высоких пустынных долин юго-западного Колорадо шестеро женщин, уже в годах, от сорока до шестидесяти, планировали создать небольшую общину, которую я условно назову Край Мечты. Через какое-то время стало ясно, что новая, недавно присоединившаяся седьмая участница группы, которую я назову Регина, не в состоянии заплатить свою долю в 20 000 долларов за выкуп земли. И поначалу все предполагали, что в силу этого она не будет участвовать в создании общины. Однако Регина, глубоко вдохновленная идеей сельской общины среди красивой природы, была убеждена, что сама судьба привела ее в группу. "Я знаю, я обязательно должна быть там, - говорила она. - Эта земля духовно зовет меня!" И, в конце концов, остальные женщины, движимые благородным мотивом не отвергать искренне желающего

быть с ними человека только из-за денег, и считавшие неправильным вставать против чьего-то сильного духовного устремления, взяли Регину в свое сообщество, купили 11 акров земли и включили имя Регины в документ о праве собственности на равных с собой.

Большая часть женщин жили и работали в городе и приезжали на землю в выходные, планируя переселиться совсем, как только они смогут себе это позволить или же после выхода на пенсию. Но несколько, включая Регину, жили на земле постоянно.

Примерно через полгода начались трения по поводу пользования землей. Регина приобрела лошадь и настаивала на определенных требованиях, касавшихся ее выпаса и доступа к воде, хотя это создавало для ее соседок ограничения в пользовании землей и мешало их отдыху на природе. Поскольку участницы группы избрали для решения вопросов принцип единогласия, никакое решение не могло быть принято, пока все не согласится, а Регина упорно шла против всех (И поскольку никто из женщин не работал раньше в группах, практиковавших консенсус, и не знал, что для него нужно и как он действует, то никто из них не понимал, что, по существу, между ними с самого начала не было реального соглашения, т.к. у них не было единогласного решения о том, что Регине разрешается использовать конкретный участок земли, который она заняла, и права на который отстаивала).

Конфликт постепенно нарастал. Остальные женщины ощущали явную неприязнь к Регине за ее поведение, которое считали нечестным и потребительским, тем более после того, как они буквально подарили ей возможность членства в общине, оплатив его из своих карманов. В течение нескольких следующих месяцев, стремясь разрешить конфликт, участницы группы проводили сессии обратной связи, специальные собрания, пытались прибегнуть к посредничеству извне, но все это не принесло результата. В конце концов, было предложено разделить 11-акровый общий участок земли с тем, чтобы Регине досталось полтора акра (хотя это было и не столько, сколько она требовала), а община продолжила бы существовать на оставшихся 9 с половиной. При этом с Регины не требовался немедленный платеж за землю, а предоставлялась большая рассрочка. Однако она отказалась и от этого варианта. В этой невыносимой ситуации единственным выходом для женщин стало вынудить Регину через суд продать участок и вернуть свои деньги. Что они и сделали. Меньше, чем за полтора года Край Мечты превратился в Край Ничто. И, словно этого было недостаточно, поскольку по бумагам Регина была сособственником участка, суд присудил ей одну седьмую от вырученной суммы, несмотря на то, что она не заплатила за землю ни цента. Но даже это еще не самое плохое. Самое плохое во всей этой истории было то, что с самого начала, еще когда они только познакомились с Региной, всем шестерым участницам группы, она показалась неприятной. Её энергия, её манера общения, её требовательность и почти назойливость в своем убеждении, что она рождена для этой земли - все это вызывало тяжелые чувства и протест. Однако, несмотря на это, ни одна из женщин так и не решилась прямо высказаться против, опасаясь показаться "недоброй" или, еще хуже, "эгоистичной". Стараясь проявить благородство, не желая обращать внимание на красноречивые сигналы, и стыдясь своего внутреннего чувства неприязни, каждая из них предпочла сохранить свои предчувствия в секрете. В итоге "доброта" стоила этим женщинам их мечты.

ВЫБОР ПО ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ЗРЕЛОСТИ: "УЗКАЯ ДВЕРЬ".

История Края Мечты совсем не уникальна: я слышала множество вариаций этой же самой легенды в те годы, когда ездила смотреть создающиеся общины и экопоселения.

Прием в группу человека, не разделяющего ваши взгляды, ценности и убеждения, равно как и человека, в отношении которого вы чувствуете устойчивую неприязнь, не приносит ничего хорошего. Такое решение может привести к долгим часам мучительных разборок на собраниях, оставляющих людей нервными и истощенными, или, еще хуже, к позорным судебным процессам и расколу общины. Кроме того, поскольку люди обычно проецируют на общину очень много идеализаций, при ее построении они очень часто допускают те же самые ошибки, что и при выборе партнеров по браку: бросаются в объятия, не глядя с кем, проецируют идеализированные образы на обычных людей, отказываются обращать внимание на красноречивые сигналы в поведении человека.

Альтернативой является создание хорошо продуманной процедуры для приема и интеграции новых членов и выявления тех, кто не созвучен группе. Поскольку жизнь в общине предполагает постоянное взаимодействие людей, умение находить общий язык и ладить друг с другом, разумнее всего выбирать себе в партнеры тех, чья жизнь демонстрирует, что они это умеют. В идеале, мы выбираем людей по их эмоциональной зрелости и здоровой самооценке. Отсутствие процедуры отбора новых членов общины способно стать драматическим источником структурного конфликта в будущем.

«Если входную дверь вашей общины открыть нелегко, то войти к вам смогут только действительно здоровые люди, - говорит Ирвин Вольф Цуккер, работник социальной психиатрии и бывший член Финдхорна (*Findhorn*) и других общин. - Если же она распахнута настежь, то вы рискуете привлечь слабых и больных людей, искушенных в молчаливых утаиваниях, трагических минах, обидчивых подозрениях, сплетнях и кознях за спиной, обмане и оговоре людей, манипуляциях и обвинениях». Стоит таким людям попасть в общину, предупреждает он, и энергия всех ее членов может впоследствии годами уходить на то,

чтобы только вытолкнуть их обратно.

Процедура отбора будущих членов обычно подразумевает определенный период времени, в течение которого новичок посещает инициативную группу или общину в качестве наблюдателя, отвечает на задаваемые ему вопросы, участвует в общих мероприятиях, а также последующее официальное принятие его через процедуру консенсуса или иную, принятую в группе. В формирующихся группах это может также включать определенные денежные выплаты: членские взносы или взносы на покупку земли. В уже действующих общинах процедура отбора обычно подразумевает более серьезные и детальные вопросы к новичку, более длительный период посещения для знакомства и часто от шести месяцев до года испытательного срока (*provisionary membership*), а также, возможно, более высокие (чем в инициативных группах) членские взносы.

Очень важной частью процедуры отбора членов является избранный группой способ публичной подачи информации о себе. Будучи сделанными качественно, ваши рекламные материалы (брошюра или иной раздаточный материал, письмо-анкета, веб-сайт, колонка в журнале типа «Комьюнитис» (*Communities*), листинг в Каталоге Общин (*Communities Directory*) и т.д.) будут привлекать именно тех людей, которые близки вам по взглядам и ценностям, способны и готовы принять ваши требования в отношении финансов, труда, времени и прочего.

Ваши информационные материалы могут помочь привлечь людей, которые вам нужны, и отвадить прочь остальных. При этом вы можете быть очень прямы и откровенны в описании того, к чему стремитесь. В брошюре одного из поселений записано:

«Мы ищем людей, которые уверены в себе и чувствуют себя успешными, которые достигли эмоциональной зрелости, способны конструктивно общаться и ладить с другими в групповых ситуациях. Нам интересны люди, которые не чувствуют себя обиженными, униженными или обойденными в плане успеха и жизненных благ; те, кто не слышали о себе отзывов, что они «угрюмые», «переменчивые» или «ранимые». Мы ищем людей, которые любят находиться в тесной компании и способны прямо и ясно выразить свои желания и потребности».

Понятно, что процесс отбора имеет смысл, когда вы уже живете в созданном вами поселении, однако нужен ли он для тех, кто просто посещает собрания вашей инициативной группы? Думаю, в этом нет смысла, если речь идет о тех, кто пришли лишь как наблюдатели, чтобы посмотреть на вашу деятельность и, может, сделать какие-то предложения. Но он, безусловно, необходим, если эти люди становятся членами, участвующими в принятии общих решений, способных оказать влияние на будущее вашей общины. Еще одна причина, по которой важен процесс отбора новых членов, - это необходимость удержать тех людей, которых вы уже имеете в группе. Конечно, если вы уже живете на земле, то для укоренившегося поселенца нелегко оставить группу, даже если поведение новичков его сильно достало. Но в формирующейся группе, до тех пор, пока уровень взаимных обязательств еще не сильно вырос (например, в связи с покупкой земли), если к вам присоединяются люди, которые своим поведением портят атмосферу в коллективе, кто-то вполне может устать от этого настолько, чтобы уйти и больше никогда не вернуться.

КТО ХОРОШО ПРИЖИВАЕТСЯ В ОБЩИНЕ?

1. Те, кто не "нуждаются". Люди, которые успешны и чувствуют, что занимаются своим делом, как правило, склонны процветать в общине и вкладываться в ее развитие.

2. Те, у кого здоровая самооценка и чувство "Я". Эмоционально зрелые люди с адекватной самооценкой, которые знают, чего они хотят, и осознают свои преимущества и свои слабости, которые стремятся к личному росту, также, как правило, успешны в общинах.

3. Те, кто открыты для иных взглядов на мир и точек зрения. Агрессивным и деловым, "матерым" предпринимателям и менеджерам, которые инстинктивно знают, "как лучше" и привыкли принимать решения быстро, обычно бывает очень нелегко в общинах, они ощущают разочарование и нетерпение - до тех пор, пока не приспособятся к коллективному процессу принятия решений. Если же они все-таки приспособляются, то такие люди часто способны процветать в общине и принести ей много пользы.

4. Те, кто ощущает свою связь с другими людьми и заинтересованы в благополучии окружающих. Очевидно, что человек, готовый доверять другим и способный работать в группе, будет успешен в общине, тогда как робкие и застенчивые люди и люди, склонные к одиночеству, могут поначалу ощущать затруднения. Они могут быть нечувствительными к нуждам других людей и не понимать, чего от них ожидают. Но при наличии высокой готовности к росту такие люди вполне могут использовать общину как средство измениться и стать полностью включенными в ее жизнь.

5. Те, кто готовы следовать групповым договоренностям. Некоторые люди, яростно оберегающие свою независимость, находят кощунственной саму мысль о каких бы то ни было взаимных обязательствах с окружающими и склонны угрожающе ошестиваться, когда их просят следовать каким-либо правилам или выполнять какие-либо задания. Тем не менее, при наличии сильного стремления жить в общине, такие люди могут перейти от "Я"-сознания к "МЫ"-сознанию, не теряя ощущения собственной значимости. В самой по себе взаимозависимости с другими людьми нет ничего страшного, и ощущение своей связи с другими очень даже способно приносить радость, однако некоторым людям требуется собрать всю свою веру, чтобы хотя бы попробовать это.

6. Те, кто готовы прямо высказываться. Люди, готовые брать на себя инициативу, способные честно высказаться, когда они не согласны с другими, и прямо попросить о том, чего они хотят, обычно бывают успешны в общине.

7. Те, кто способны успокоиться и выслушать других. Людям, которые всегда знают, "что лучше", которые вечно в движении, полны идей и настойчивы в своих мнениях, бывает очень полезно умерить свой пыл на групповых собраниях для того, чтобы дать другим тоже возможность высказаться.

НО ТОГДА РАЗВЕ ЭТО ОБЩИНА?

Многие люди считают, что сообщество не является настоящей общиной, если оно не открыто для всех и не готово принять каждого, кто пожелает. Ведь разве сама по себе идея общины не подразумевает более открытые, щедрые, принимающие отношения, чем в обычном цивилизованном обществе?

Однако наиболее опытные общинники и экопоселенцы ответят на это, что отсутствие четких критериев для членства в общине - стандартов приема, если угодно, - есть просто-напросто прямое приглашение для эмоционально-нездоровых людей. Сами того не осознавая, они ищут общины для того, чтобы получить ту любящую семью, которой они были лишены в детстве. (Один основатель общины сказал мне, что вывеска над входом в их общину о том, что она открыта для всех, могла с тем же успехом читаться как "Эмоциональный госпиталь: добро пожаловать!")

Когда я рассказываю обо всем этом на своих тренингах, многие люди начинают нервно ерзать на своих стульях: сама по себе мысль о возможности исключать людей из общины не укладывается у них в голове. В такие моменты можно легко опознать опытных членов общин: они выразительно кивают и вращают глазами, словно пытаясь сказать: «Не лишне бы повторить *ЭТО* еще раз!» Они уже познали эту науку через собственный горький опыт; я не вижу причины, по которой вам непременно нужно этот опыт повторить.

«Альтернативные общества - редкое и ценное благо в нашей культуре, - отмечает Харвей Бейкер, член общины Данмайр Холлоу (*Dunmire Hollow*), штат Теннесси, - и существуют они только потому, что определенные люди вложили в их создание огромное количество времени и сил. И было бы глупо впускать в них тех, кто может разрушить то, что многие люди с таким трудом создавали в течение стольких лет». А как же тогда "эффект притирки"? Разве «острые края» в каждом из нас не истираются сами собой при контакте с другими членами общины? Опытные члены общин часто отмечают, что большинство людей действительно становятся более зрелыми в общине благодаря конструктивной (при удачном раскладе) обратной связи, которую они получают, и в силу естественной склонности учиться более совершенным (в идеальном варианте) навыкам общения, которые они наблюдают у своих более опытных собратьев. Многие группы могут привести примеры людей, рядом с которыми было трудно находиться, когда они только прибыли в общину, но которые настолько вдохновились и выразили готовность учиться, что со временем стали образцовыми членами общины.

Однако, похоже, что действенность "эффекта притирки" напрямую зависит от готовности потенциального нового члена учиться чему-то новому, меняться и расти. И мне приходилось видеть молодые формирующиеся общины - даже с очень хорошими навыками взаимодействия, - которые раскалывались в результате конфликта или даже судебного разбирательства только потому, что всего лишь один участник не обладал достаточной эмоциональной зрелостью и самообладанием, чтобы работать в группе. Вся "изнанка" человека всплыла на поверхность - как это, в принципе, происходит со всеми в общине, - но в этих случаях она оказалась слишком разрушительной, чтобы группа смогла ее выдержать. Когда человек психически травмирован и переживает тяжелые времена, он, безусловно, может улучшить свое состояние, находясь в общине, и, в идеале, может исцелиться и вырасти благодаря поддержке и конструктивной обратной связи с окружающими. Но определенный уровень психической травмы - без наличия высокой готовности к росту - оказывается все-таки неподъемным для многих общин, особенно молодых. Я думаю, что один глубоко травмированный человек может причинить группе гораздо больше ущерба, чем десять здоровых, - до того, что сбить с нормальной колеи всю деятельность в общине и высосать всю ее энергию.

ПАССИВНЫЕ ЖЕРТВЫ, ОЗЛОБЛЕННЫЕ ЖЕРТВЫ.

Предположим, что человек, имевший несчастье быть душевно травмированным в детстве и с тех пор так и не сумевший исцелиться, приходит в вашу группу. Такой человек обычно чувствует себя в той или иной степени нуждающимся и незащищенным и имеет склонность интерпретировать неспособность или отказ других людей удовлетворять его нужды как очередное притеснение или оскорбление.

Иногда подобный персонаж выглядит робким, покорным, беззащитным, как говорят некоторые люди, излучает "энергию жертвы". В другом случае, напротив, он кажется порывистым, резким и страстным, легко и неожиданно впадает в негодование и ярость. В обоих случаях ощущается, что где-то на бессознательном уровне человек ожидает нападения извне и как бы заранее готов получить удар или отражать его. Такой человек имеет свойство из раза в раз попадать в ситуации, когда его оскорбляют, и непостижимым образом умудряется провоцировать обычно спокойных людей на агрессивные выпады в отношении него. Он может находить или распознавать "оскорбительное поведение" там, где для других его даже близко нет, и обреченно заключать: "Ну вот, я так и знал, вы все сговорились против меня".

Проблема заключается не в том, что человек был однажды травмирован, что, очевидно, нельзя считать его виной. Проблема заключается в том, что он продолжает интерпретировать поступки других людей как попытку притеснить его.

Вот как это обычно выглядит. В один прекрасный день перед воротами вашей общины или на собрании вашей группы появляется Дарлин. У нее сложные обстоятельства, и вы, чувствуя к ней сострадание и желая ей помочь, принимаете ее к себе. Вы рады, что помогли человеку в беде, и первое время все идет хорошо. Однако вскоре между Дарлин и некоторыми другими членами общины начинаются трения. На кругах доверия она отказывается говорить и уходит. Попытки наладить с ней обратную связь и высказать что-то по поводу ее поведения грубо отвергаются. Просьбы о малейших изменениях в ее поведении воспринимаются как агрессивные выпады. Любое внимание со стороны общины с целью разобраться и прояснить ситуацию воспринимается как преследование. Поначалу Дарлин думала, что вы ей друзья, но, увы, как и все вокруг, вы собрались здесь для того, чтобы мучить ее.

По какой-то причине «Дарлин» очень часто появляется в самых разных общинах под видом одинокой матери с несколькими детьми на попечении, а также с двумя собаками, к которым «очень привязаны малыши». У матери слабое здоровье, и она с трудом переносит некомфортные условия, у одного из детей «ограниченные возможности» и «особые потребности»¹⁴⁰, у собак обнаруживаются блохи и лишай. (Потенциальная драма и итоговая цена всего этого для общины возрастает, если отец детей Дарлин пытается забрать или отсудить их у нее или же стремится вернуться к ней и продолжить их семейную «Санта-Барбару».) Дарлин в глубоком истощении и отчаянии, и, конечно, вам хочется помочь ей. Ради бога, накормите семью, дайте им ночлег на пару ночей и немного денег, если хотите. Воодушевите Дарлин поискать помощи в местных социальных службах и обществах реабилитации. Трудно даже представить, какое бремя вы взвалите на себя, если вы примете ее в свою общину.

Жители Лост Вэлли однажды «спасли» одинокую мать при обстоятельствах, похожих на вышеописанные, и кончилось это тем, что она обвиняла и проклинала общину на чем свет стоит, несмотря на все усилия поселенцев помочь ей. «У нас просто не было тех благ, которыми можно было бы компенсировать ей ущерб, причиненный нашей благотворительностью», - с кривой усмешкой вспоминает Дайанн Броз.

Или, к примеру, Майк появляется у порога вашего поселения. В праведном негодовании на прогнившую государственную систему и темные силы, поработившие Землю, он решительно намерен посвятить себя социальному служению и спасению планеты. Он уверен, что община - ваша община - это ответ на его вопросы. Он присоединяется к вам, и вы приветствуете его рвение. И какое-то время все идет очень хорошо.

Однако вскоре между Майком и некоторыми другими членами общины возникают разногласия. Отзывы, которые он получает о себе, по его мнению, полный вздор; просьбы об изменении его поведения - это попытки поработить его; круги доверия - это «спектакль для сентиментальных хлюпиков». Любые попытки общины разобраться в ситуации и наладить отношения он воспринимает как преследование. Да, поначалу, ваша община показалась ему верным союзником в борьбе. Но, увы, у вас тут тоже "все уже схвачено", и здесь у власти все те же темные силы, что и везде.

Дарлин действует из страха; Майк - из негодования и озлобленности. Оба они жертвы.

Какие общины могут принять людей в таких обстоятельствах, за исключением терапевтических или социально-реабилитационных, организованных специально для помощи нуждающимся? Крупное, старое, уже налаженное и устоявшееся поселение иногда может принять людей с трудным характером или психическими травмами без большого ущерба для себя. В конце концов, вековой дуб может выстоять, если в него врежется грузовик. Но ни в коем случае не испытывайте судьбу, если ваша группа еще мала или только-только формируется. Вы еще только нежный росток, а не взрослое дерево, и поэтому еще очень и очень уязвимы.

ОТБОР ЧЛЕНОВ И ЗАКОН.

Как уже упоминалось раньше, если у вас есть земельные участки или дома, занимаемые путем купли-продажи на открытом рынке, вы не можете проводить отбор покупателей, но обязаны продать любому, кто согласится на ваши условия. Если, основываясь на ваших критериях членства, вы выбираете одних покупателей и отказываете другим, суд может интерпретировать это как дискриминацию. Живые жилищные сообщества встречаются с этой проблемой, но, как уже отмечалось ранее, обычно на их предложения откликаются как раз те люди, которые стремятся к большей общинности в своей жизни и понимают смысл сообщества в нужном ключе, так что тут отбор членов в основном проходит в режиме самоотбора.

Однако бывают и случаи, когда формирующаяся группа домовладельческой общины замечает, что кто-то из членов не устраивает остальных, и предпринимает меры для исправления ситуации. Так было, к примеру, в молодой кохаузинг-группе на северо-западе США, которую я условно назову «Краснолесье» (*Redwood Commons*), и ее членом, которого я назову Кэл. Кэл имел странную, очень монотонную манеру говорить, и лицо его при этом абсолютно не выражало никаких эмоций. В психиатрии такое явление называется «уплощенный аффект»¹⁴¹. Все участники заметили эту его странную, какую-то механическую манеру поведения: некоторые сочувствовали Кэлу и были добры к нему; другие же чувствовали, что их это нервирует. Когда пришло время вкладывать деньги для покупки недвижимости и двигаться дальше, некоторые высказались против того, чтобы Кэл участвовал в проекте: «А что, если в один прекрасный день окажется, что он «кусается» и обидит кого-нибудь из наших детей?» Другим же было очень тяжело так поступать и по непонятной причине отказывать человеку. Им хотелось проявить сострадание к Кэлу, которому жизнь в общине явно пошла бы на пользу, хотя и они чувствовали, что это может быть рискованно. В конце концов, несколько членов группы отозвали Кэла в сторонку и несколько грубовато попросили его покинуть группу, что он и сделал. Они не сказали ему, что, согласно закону, он имел все права вступить в их сообщество.

140 Англ. *children with special needs* (букв. «дети с особыми потребностями») - принятая на Западе деликатная форма названия детей с различными задержками в развитии или трудностями в поведении. – прим. перев.

141 *flat affect*.

До нынешнего дня многие члены «Краснолесья» ощущают стыд из-за того, что они так грубо обошлись с Кэлом: для него это, очевидно, было болезненным событием. И они спрашивают себя, можно ли было сделать это как-то по-другому, более деликатно и по-доброму? Должны ли они были сказать ему об этом раньше, пока он еще не привык к их группе? Или, может быть, они вообще были чертовски неправы, и Кэл мог бы стать отличным членом общины? Частый контакт с соседями, особенно с детьми, быть может, привнес бы недостающее тепло в его жизнь.

Однако, хотя это и весьма болезненный вопрос, я считаю, что участники этой общины поступили верно, последовав своим чувствам и предприняв шаг, который им показался лучшим для общины в целом. В отличие от женщин из Края Мечты, люди из «Краснолесья» не позволили стыду за свои "неправильные" чувства помешать им честно высказать их.

УМЕНИЕ СКАЗАТЬ "НЕТ".

Имеет ли группа участки (дома) для продажи на рынке или же сама владеет своей недвижимостью и, таким образом, вправе выбирать своих членов, - все равно возникает вопрос: вправе ли мы просить, чтобы человек ушел, что бы мы там ни чувствовали по этому поводу?

Задумайтесь вот над чем: человек, которого не приняли в группу или общину, конечно, чувствует разочарование, но он переживает его и двигается дальше. Но человек, которого приняли в группу, который переехал в поселение и уже живет там какое-то время, может быть гораздо глубже травмирован, если теперь возникнет конфликтная ситуация, из-за которой он должен будет уйти. Гораздо легче для всех участников процесса принять такое, пусть и кажущееся болезненным, решение в самом начале.

Я бы советовала любой начинающей общине сначала обосноваться на земле, пустить корни, подрасти несколько лет, стать более-менее сильной и здоровой и только потом, если угодно, принять и попытаться исцелить психически травмированного человека, нежели пытаться «спасать» кого-то в самом начале, когда вы рискуете самой возможностью воплощения проекта. Вы еще только проклевываетесь из семян, и на этом этапе вам нужны самые безопасные условия, какие только возможны.

Научиться отказывать людям может оказаться настолько трудным, что многие предпочитают не иметь с этим дела вообще, особенно если их воспитывали, что говорить «Нет» - это невежливо или эгоистично. Как женщины из Края Мечты, мы часто стыдимся своих не очень добрых чувств к другим людям и осуждаем себя за то, что «судим ближних» или, еще хуже, за «дискриминацию».

«Судить ближних» означает утверждать, что кто-то является «нехорошим» или «неценным» человеком. Здесь же речь идет совсем о другом: вы решаете, близок ли человек лично вашим взглядам и ценностям, соответствует ли его поведение нормам вашей группы и способен ли он принять на себя

принятые у вас финансовые и трудовые обязательства. Глагол же *to discriminate* (от которого происходит слово "дискриминация) означает "распознавать различия между разными вариантами; дифференцировать, различать". Различать же вы неизбежно должны, поскольку речь идет о том, чтобы жить рядом с этим человеком и иметь с ним общее имущество и общие дела на протяжении, возможно, всей оставшейся жизни.

ОТБОР НОВЫХ ЧЛЕНОВ.

Общины по-разному организуют процесс отбора новых членов.

В Этхэвен (*Earthaven*), к примеру, люди сначала узнают об образе поселения, его принципах и ценностях, требованиях к участникам и получают другую информацию, изучая веб-сайт экопоселения и информационный пакет (который включает в себя перепечатки журнальных статей и видео). Те, кто заинтересовался, могут совершить поездку в поселение, побывать на собраниях общины и договориться о визитах по выходным.

Первая ступень членства в экопоселении - это стать "членом группы поддержки" (*supportive member*). Ее смысл заключается в том, чтобы члены общины и новый человек могли лучше узнать друг друга в непринужденной обстановке, без необходимости задавать друг другу слишком много вопросов за один вечер. Член группы поддержки может приезжать в поселение в любое время, останавливаться и жить там при наличии свободных мест в гостевых помещениях (или у готовых его принять поселенцев); может посещать собрания Совета поселения, не принимая, однако, участия в дискуссиях. Кроме того, он получает на свой электронный адрес письма с новостями поселения и копии решений Совета. Член группы поддержки платит небольшой ежемесячный взнос и подписывает соглашение, в котором сказано, что он понимает идею, принципы и ценности общины.

Если человек принял решение вступить в общину, он становится кандидатом в поселенцы на определенный испытательный срок, продолжительностью не менее шести месяцев (бывает, что этот период продолжается дольше). Это позволяет ему и общине еще более тесно соприкоснуться друг с другом, так как тут уже возникают определенные взаимные обязательства с обеих сторон. Кандидат вправе участвовать в поселенческих собраниях (хотя и не пользуется правом вето), других мероприятиях и приглашается к постоянному проживанию в общине. Он платит вступительный взнос в размере 4000 долларов и подписывает договор, в котором соглашается уплатить определенную сумму за аренду своего будущего участка, когда станет полноправным членом общины. Кандидат должен посещать, по крайней мере, два поселенческих собрания в месяц, трудиться 48 часов (6 полных рабочих дней) в квартал (3 месяца) на общественных работах и должен познакомиться с как можно большим числом членов общины.

Процедура приема в кандидаты включает в себя заполнение анкеты, содержащей вопросы о самом человеке и о том, чего он ожидает для себя от жизни в общине (с этой анкетой потом могут познакомиться все члены поселения), а также подробный рассказ о своей жизни всей группе на специально отводимой для этого встрече. Если никто не возражает, чтобы человек стал кандидатом в поселенцы, то через три недели после собрания, посвященного рассказу, он становится кандидатом. (Если по окончании испытательного срока община все-таки не примет его в полные члены, то вступительный взнос возвращается. Если же человек сам откажется и передумает вступать в общину, то община удерживает одну треть часть взноса в качестве предупредительной меры, направленной против чересчур легкомысленных решений о вступлении.)

Через шесть месяцев, если кандидат аккуратно выполнял свои трудовые и прочие обязательства, он (она) может стать полноправным членом общины. Все поселенцы снова собираются, и производится их опрос по поводу того, какое у них сложилось мнение о новичке и согласны ли они, чтобы он стал действующим членом. В частности членам общины задаются такие вопросы: «Успели ли вы познакомиться и узнать этого человека? Если нет, то почему?», «Как вы считаете, этот человек смог бы принести пользу общине? Какую?», «Есть ли у вас какие-либо возражения, критические замечания или предубеждения против этого человека? Если да, то пробовали ли вы обсудить их с ним в личной беседе?» Если у члена общины имеются какие-либо возражения, он должен отдельно встретиться с кандидатом и попытаться, пообщавшись с ним, рассеять свои предубеждения и

разрешить разногласия. Если же это не получается или же если община в целом имеет возражения по поводу кандидата, то ему может быть предложено продлить испытательный срок и обратиться снова по этому же вопросу позднее. Если же ни у кого возражений нет, то на собрании Совета поселения через процедуру консенсуса кандидату присваивается статус полноправного члена экопоселения, после чего проводится празднование этого события.

Поселение Мидоуданс (*Meadowdance*) имеет похожую процедуру с несколькими последовательными ступенями членства, но с большим количеством промежуточных «приемов»: по окончании первого, четвертого, седьмого и тринадцатого месяца жизни в общине, после чего кандидат становится полным членом. На каждой ступени членства кандидат вправе участвовать в собраниях, но он не имеет права вето. Процедура, принятая в Мидоуданс, закономерно строже, чем прием в поселение, подобное Этхэвен, т.к. Мидоуданс является коммунной, члены которой живут в общем здании, имеют общие трапезы и коллективно трудятся на общих проектах.

Большинство общин и поселений из числа "успешных 10%" имеют подобную многоступенчатую процедуру приема.

КАК МОЖНО СКАЗАТЬ ЗАРАНЕЕ?

Поскольку большинство из нас имеют ту или иную степень психических нарушений и находятся на разных стадиях духовного исцеления, возникает вопрос: как же возможно заранее сказать про того или иного человека, что он травмирован в такой степени, что может создать серьезные проблемы для всей группы? Большинство людей с достаточно серьезными эмоциональными нарушениями не подают таких ярких признаков своей болезненности, как вышеописанные Регина или Кэл, но выглядят при первой встрече примерно так же, как обычные нормальные люди.

Этот самый вопрос задавали мне Селеста и Брэд, основатели небольшой общины на Верхнем Среднем Западе, которую я условно назову Дальнее Озеро (*Faraway Lake*), после того, как она раскололась в результате трагического конфликта.

Селеста и Брэд - двое из числа наиболее приятных, способных и глубоко духовных людей, каких я только знаю, и поэтому, когда они начинали планировать создание своей новой общины, я была уверена, что у них все получится. Они составили прекрасное и грамотное описание образа своего поселения и привлекли еще пятерых единомышленников, каждый из которых казался настолько же серьезным и способным человеком. Группа несколько месяцев встречалась на домах у участников и строила планы дальнейших действий.

После просмотра более 50 различных вариантов ребята нашли идеальное место вблизи озера, где было все, о чем мечтали. Хотя у них и были деньги для необходимого первоначального взноса, им все же не хватало средств для немедленной покупки, и поэтому они стали искать возможности займа. Параллельно они сняли небольшую хижину неподалеку от места будущего поселения и расположились там, поставив палатки во дворе и заставив кроватями мансарду домика. Для того, чтобы обеспечить себя на новом месте, они затеяли небольшое совместное производство с ручным трудом, в которое Брэд, Селеста и еще двое членов группы вложили свои сбережения и заемные средства от друзей. Они арендовали и обновили производственное помещение неподалеку и начали работать. В течение нескольких следующих месяцев группа напряженно трудилась на новорожденном предприятии, но при этом друзья все-таки умудрялись находить время, чтобы собираться по вечерам у костра с песнями и историями, погулять по окрестностям, поплавать по озеру на парусных лодках или просто посидеть где-нибудь, размышляя, на восходе солнца.

К несчастью, начатый группой бизнес встретил несколько неожиданных затруднений. Финансовая неопределенность вкупе со стесненными условиями проживания подточила энтузиазм участников группы, и между ними начались трения. Это не тревожило сильно Брэда и Селесту, поскольку они уже жили в общине до этого и были довольно-таки искушены в групповом процессе и разрешении конфликтов. Однако один из членов, которого я назову Дэвид, был явно неудовлетворен ситуацией, и в нем все более нарастал гнев и недовольство. На кругах доверия и на сессиях обратной связи он, казалось, все слышал и все понимал, но в глубине души он становился все более сердит, раздражен и непримирим в своем мнении о происходящем. В особенности он невзлюбил Селесту, которая попросила его изменить кое-что в его поведении с людьми, с которыми они вели дела за пределами общины. По мере того, как в следующие несколько месяцев конфликт разгорался все сильнее, и Брэд с другими членами общины пытались урезонить Дэвида, сам Дэвид все больше утверждался в своей неприязни к Селесте как к источнику всех бед. Конфликт ужесточился и принял форму борьбы за власть в общине между двумя ее участниками. Селеста требовала, чтобы Дэвид относился более осознанно к общим делам и изменил некоторые свои привычки; он же, в свою очередь, требовал, чтобы она прекратила «командовать всеми». Как опытные экопоселенцы, Брэд и Селеста считали,

что, поскольку они все вместе живут под одной крышей и ведут общее дело, поведение Давида или любого другого члена группы касается всех и каждого. Но для Давида это было недопустимое вмешательство в его частную жизнь. Группа раскололась на фракции. Напряжение и недоверие все возрастали.

В момент, когда казалось, что хуже уже некуда, окончательно рухнул и общий бизнес, оставив общинников в больших долгах. Истощенные неудачами и деморализованные, участники общины почувствовали, что у них нет другого выхода, кроме как разъехаться восвояси. Так они покинули место. Через четырнадцать месяцев с момента их высадки на земле община Дальнее Озеро прекратила свое существование. Дэвид, который не вкладывал своих денег в общий бизнес, отказался также участвовать в выплате его долгов. Оставшись снова в одиночестве, ошеломленные, подавленные неудачами и стыдом за провал их светлой мечты, Брэд и Селеста в течение следующих трех лет работали для того, чтобы расплатиться с долгами и вернуть то, что они имели до начала предприятия.

«Как мы могли знать, что Дэвид станет так себя вести, живя в общине? - спрашивала впоследствии Селеста. - Никто, пообщавшись с ним, не смог бы заподозрить подобное. За те несколько месяцев, когда мы планировали проект, он был одним из самых привлекательных и прекрасных людей, каких только можно встретить! Как можно было догадаться?»

ВОПРОСЫ, ОТЗЫВЫ И ДЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

«Ищите хорошую историю любви и работы», - советует Ирвин Вольф Цуккер. Согласно принципам психологии, поведение в прошлом является наилучшим индикатором поведения в будущем, поэтому он рекомендует задавать новичкам подробные вопросы об их прошлой жизни при помощи анкет и интервью. Предположим, к примеру, вы ищите людей, которые самостоятельны в финансовом отношении, эмоционально уравновешены и, в идеале, имеют какой-то опыт жизни в тесном коллективе. Чем более близкие отношения предполагаются в вашей общине - в плане физической близости, количества совместно используемого имущества и степени финансовой взаимозависимости, - тем более прямолинейными и откровенными могут быть ваши вопросы.

Так, помимо обычных вопросов о том, чего человек ожидает для себя от будущей жизни в общине, вы можете спросить:

- каким образом вы обеспечивали и обеспечиваете себя материально?
- можете ли вы рассказать о некоторых ваших долговременных отношениях с людьми?
- каким был ваш опыт взаимодействия с окружающими в школе и вузе?
- какое образование вы получили?
- если вы не доучились и решили покинуть учебное заведение, то по какой причине это произошло?
- практиковали ли вы дополнительное образование, альтернативные способы обучения или трудовых отношений, к примеру, стажировку/интернатуру, ученичество у мастера или обучение без отрыва от производства? Где и как долго? Завершили ли вы это обучение?
- приходилось ли вам жить в условиях общежития или иной формы общности пространства, труда, имущества и ресурсов (студенческое общежитие или студенческое самоуправляющееся жилищное сообщество, «квартирная община», коммунальная квартира или какое-либо кооперативное объединение)?
- есть ли у вас в настоящее время возлюбленный (возлюбленная) или семья? Как долго вы были вместе? Планируете ли вы жить вместе в общине?
- если вы являетесь одиноким родителем, то каковы ваши отношения в настоящее время с вашим бывшим супругом (отцом/матерью ваших детей)? Сохраняете ли вы хорошие отношения, участвует ли он/она в воспитании вашего ребенка/детей, или же вы не общаетесь? Претендует ли второй родитель на опеку над ребенком/детьми?
- В состоянии ли вы будете принять на себя наши трудовые и финансовые обязательства? Каким образом вы намерены изыскать средства для этого?

Эти вопросы могут казаться чересчур личными, однако имейте в виду, что вы ищите человека как раз для глубоко личных отношений, включающих в себя аспекты как семейной жизни, так и трудовых отношений и делового партнерства. Вы ожидаете от человека определенную степень ответственности и доверительности, как от близкого соседа и того, с кем могли бы дружить ваши дети, а также как от партнера, с которым вы будете владеть общим имуществом и принимать совместные финансовые решения. Кстати сказать, неготовность вкладывать свои деньги в выкуп общей земли или платить членские взносы, при том, что человек желает быть членом общины наравне с другими, часто является показателем того, что в будущем с ним могут возникнуть проблемы, как в случае с Региной и Дэвидом. Хотя и не всегда. Некоторые из наиболее активных и продуктивных членов Этхэвен, к примеру, - это молодые люди, которые вступили в поселение, не имея денежных средств, однако они с лихвой выплачивают свои членские взносы и арендную плату за землю через свой труд и натуральный обмен с общиной.

Помимо вопросов, вы можете также попросить у человека представить вам три или четыре

рекомендательных письма или отзыва о нем от его бывших партнеров, текущих и бывших работодателей, арендодателей и домовладельцев и/или компаньонов по путешествиям. Вы можете спросить: а что, если человек предоставит письма только от тех друзей, которые дадут о нем лишь хорошие отзывы? Что ж, отлично. На самом деле уже само по себе то, как человек отреагировал на вашу просьбу о рекомендательных письмах, может сказать вам многое. Если он с готовностью берется выполнить это поручение и быстро доставляет вам результаты - это хороший знак. Я однажды просила подобные отзывы от людей, намеревавшихся посетить одну небольшую формирующуюся общину (отзывы требовались заранее, за несколько дней до визита, для того, чтобы к моменту встречи община уже имела представление о кандидате, знала, на что обратить внимание, и, если человек очевидно не подходит, предупредить его об этом еще до поездки, чтобы избежать лишних расходов и потери времени). Так вот, я обнаружила, что можно получить очень неплохое представление о том, как к человеку могут относиться окружающие, уже с третьего или четвертого письма. И определенно этот метод сослужил бы хорошую службу вышеописанной общине Дальнее Озеро, если бы Брэд и Селеста попросили отзывы о прошлых деловых отношениях Дэвида. Уже после распада коммуны они узнали, что в отношении него были вынесены несколько судебных решений о возмещении умышленно причиненного ущерба и взыскании долгов в пользу его бывших деловых партнеров, и он пытался укрыться от исполнения этих решений в разных экологических общинах и альтернативных обществах.

Однако, минуточку, **всегда ли** поведение в прошлом правильно предсказывает поведение в будущем? Как насчет того, что люди могут меняться и расти? Люди действительно с годами могут стать более зрелыми, надежными, эмоционально устойчивыми и ответственными, и мы должны иметь в виду такую возможность. И я, кстати, предлагаю спрашивать об этом у людей напрямую: «Каким вы были в двадцать лет? Изменились ли вы с тех пор в каких-либо существенных чертах?» Нам необходимо найти золотую середину между оценкой поведения человека в прошлом (и часто лишь за последние пять или десять лет) и его состоянием в настоящий момент. Вопросы и интервью, отзывы, а также длительный период для общения и знакомства, когда вы можете увидеть человека день за днем в различных ситуациях, помогут вам, в конечном счете, принять обоснованное решение.

Однако, еще минуточку! А как насчет самих основателей, что пришли в группу с самого начала?

Если бы они подобным же образом исследовали самих себя, достойны ли были бы они принятия в собственную общину? Способны ли они сами отвечать своим же требованиям?

Люди очень часто склонны искать более высокого уровня нужных качеств в новых членах, чем могут предоставить сами. Видимо, такова человеческая натура: всегда целить выше - подобно пожилому отцу, считающему, что ни один жених не достаточно хорош для его любимой дочери, хотя сам папаша едва ли отвечает своим же собственным стандартам. Мой совет для основателей групп и начинающих общин таков: ищите какого-то баланса между требованиями, настолько идеализированными, что единицы смогут им соответствовать, и настолько свободными, что это делает невозможным достижение той цели, ради которой создается община. Ваша цель - привлечь людей, которые мыслят подобно вам, и которые способны к реальным действиям по воплощению вашей мечты.

Помимо получения информации о человеке, процедура отбора членов обычно включает определенный испытательный период для более близкого знакомства, а также разного рода платежи. Как правило обязательства, связанные с затратой времени, труда и денег, позволяют успешно отделить людей, серьезно настроенных изменить свою жизнь, от просто любопытствующих.

Я твердо верю в действенность «долговременных отношений» - регулярной программы посещений, испытательного срока, продолжительностью от шести месяцев до года или больше - так, чтобы новичок и группа имели достаточное время, чтобы узнать друг друга. Большинство общин «со стажем» пришли к выводу, что подобный длительный период очень важен. Иногда требуется год для того, чтобы обнаружить, что из себя представляет тот или иной человек, или, еще важнее, как он ведет себя в трудной ситуации и реально ли он способен счастливо уживаться с вашими общими договоренностями и нормами.

Наконец, важно предусмотреть определенные шаги для интеграции вновь принятого члена в жизнь вашей группы или общины. Помимо того, чтобы дать ему для изучения сборник принятых ранее решений, а также убедиться, что новичок понял ваши соглашения, финансовые и трудовые обязательства, важно поделиться с ним как можно большим объемом истории общины и приобщить к «общинной культуре», приглашая его (ее) на общественные субботники, совместные обеды, праздники и т.п. В основном все эти вещи происходят естественно в период испытательного срока (а в формирующихся группах - во время периода ознакомительных визитов). Некоторые общины идут еще дальше, к примеру, проводят несколько ориентационных собраний, специально посвященных введению новичка в курс дел, или же назначают ему товарища-наставника, который заботится о нем и отвечает на его вопросы.

Пожалуй, наиболее ответственная часть во всем процессе интеграции - это донести до новичка понимание и навыки участия в вашей процедуре принятия общих решений. Если вы используете консенсус (единогласие), необходимо, чтобы человек полностью понимал его философию и практику и, в особенности,

смысл и принципы применения права вето. В некоторых группах требуется, чтобы принимаемый участник прошел специальный тренинг по процедуре единогласия, прежде чем ему предоставляется право участия в принятии решений, и я считаю, что это очень правильный подход.

*
*
*

Разумеется, предложенные в настоящей книге советы по возвращению семян вашего экопоселения (общины) и о том, как помочь ему вырасти и начать приносить желанные плоды, - это никоим образом не исчерпывающий круг необходимых вам знаний и, конечно же, не конец вашей учебы. Это еще только самое начало.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

ИЗВЛЕЧЕНИЯ ИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОБЩИН.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЛОСТ ВЭЛЛИ (*LOST VALLEY EDUCATIONAL CENTER*), ШТАТ ОРЕГОН.

Община может изменить свои концептуальные документы для того, чтобы отразить изменившиеся обстоятельства или новые озарения.

Образ (1996):

*- Быть живительным источником для сотворения культуры устойчивого развития (*sustainable culture*) на Тихоокеанском северо-западе США.*

Миссия (1996):

- Поддерживать людей в создании примеров устойчивого образа жизни, предоставляя им возможность научиться, развить знания и навыки, необходимые для того, чтобы жить экологично, гармонично, взаимосопричастного и радостно как в отношениях друг с другом, так и с Землей.

Цели (1996):

- Создать и развивать возможности для высококачественного обучения знаниям и навыкам устойчивого образа жизни.*
- Сформировать поддерживающую и вдохновляющую среду, помогающую участникам обучения достичь своих целей и извлечь максимум полезного опыта.*
- Обеспечить финансовые и организационные ресурсы, необходимые для работы и расширения Образовательного Центра.*

Ключевая Формула Образа (1999):

Миссия Образовательного Центра Лост Вэлли - взрастить и поддерживать взаимно благотворные отношения между людьми и всеми другими элементами в цепи Существования. Мы верим, что такие отношения способны дать средства как для выживания, так и для счастья и благополучия всех.

Для реализации этой миссии мы создаем и поддерживаем альтернативную общину и образовательный центр, нацеленные на три главные цели, направляющие всю нашу деятельность:

- давать обширные знания и навыки в таких сферах, как экология, устойчивое земледелие, создание искусственных экологически-устойчивых ландшафтов, личностный и духовный рост, развитие здоровых человеческих сообществ;*
- жить в отношениях, при которых мы открыты различным духовно-религиозным видениям, демонстрировать честные и экологичные способы добычи средств к существованию и устойчивую экономику, поддерживать друг друга в личностном росте и духовном исцелении и заботиться о земле, так, чтобы сохранить и оздоровить ее для грядущих поколений;*
- участвовать в общемировом содружестве (сети) альтернативных общин и поселений, содействовать эволюции самоуправляющихся сообществ и социально-ответственных отношений на всех уровнях.*

Мы посвящаем себя тому, чтобы научиться такому образу жизни и научить ему других.

ЭКОПОСЕЛЕНИЕ ЭТХЭВЕН (*EARTHAVEN ECOVILLAGE*), ШТАТ СЕВЕРНАЯ КАРОЛИНА.

Следующие строки – это извлечение из документа Этхэвен, который называется «Новый Образ» (*New Vision*):

Мы – участники и пионеры поселения, спроектированного по принципам

пермакультуры, активно вовлеченные в строительство духовного сообщества, поддерживающего личностный рост и ускоряющего культурную трансформацию.

Мы объединены видением общины с живой и разнообразной духовной жизнью, здоровыми общественными отношениями, устойчивыми экологическими системами и образом жизни с низкими затратами, но высокой степенью удовлетворенности.

Документ Этхэвен, называющийся «*ReMembership Covenant*»¹⁴², обозначает следующие цели и задачи поселения:

Цель:

Быть постоянно развивающимся сообществом масштаба небольшого сельского поселения, посвящаящим себя заботе о Земле и о людях посредством изучения, практики и демонстрации окружающим способов и навыков формирования целостной устойчивой культуры, признающей и празднующей Единство всех форм жизни.

Задачи:

1. Осознать, прочувствовать на опыте нашу связь с Духом и Землей и нашу взаимозависимость со всеми звеньями цепи живых существ.
2. Содействовать нашему постепенному переходу к жизни в изысканной простоте.
3. Возвращать все более изобильный мир путем оздоровления и усиления живых сообществ (экосистем) и сокращения потребления ресурсов.
4. Стимулировать постоянный рост и познание нового на протяжении всей жизни каждого из членов нашей общины; создать возможность каждому быть и учителем, и учеником.
5. Беречь наш участок земли, грамотно управляя им, поддерживая в неприкосновенности заповедные места и разумно и безвредно используя ресурсы.
6. Создать обучающий центр, который будет служить живым примером нашего целостного видения.
7. Формировать образ позитивного, вдохновляющего будущего и развивать навыки, необходимые для его воплощения.
8. Поддерживать личное и общепланетарное исцеление на всех уровнях.
9. Находиться на связи и служить как местному, так и глобальному человеческому сообществу, поощряя духовное и культурное разнообразие и другие формы творческого выражения, создавая ощущение сопричастности, интеграции и совместного празднества через ответственные совместные действия.
10. Растить физически, как поселение, пока мы не достигнем размера, по крайней мере, 66 заполненных участков.
11. Стимулировать формирование на территории поселения экологически здоровых предприятий, принадлежащих и управляемых членами общины.
12. Активно в меру наших сил поддерживать другие альтернативные сообщества, пермакультуру и движения в пользу земельной реформы.

ЩЕДРЫЙ РАССВЕТ (ABUNDANT DAWN),

ШТАТ ВИРДЖИНИЯ.

Вот ключевая формула образа общины Щедрый Рассвет:

- Мы создаем любящую и устойчивую культуру. Мы живем в близком общении друг с другом, сотрудничаем и сообща используем ресурсы = так, чтобы наша жизнь на земле была более легкой и радостной.

- Мы стремимся реализовать себя в служении и работе в направлении большей экологической и социальной ответственности и одновременно мы уважаем различия в жизненных выборах участников нашей группы.

- Будь то во времена мира или в моменты конфликтов, мы готовы встречаться друг с другом лицом к лицу, с открытостью и вниманием. Каждый из нас готов сквозь любые раны и страхи отыскать и поделиться с другими своей высшей истиной.

- Мы почитаем искру божественного во всех существах.

142 Игра слов: member – участник; remember – помнить. Название документа может быть переведено и как «Соглашение о присоединении», и как «Соглашение, которое следует помнить». – прим. перев.

Далее идет извлечение из документов, описывающих образ общины Щедрый Рассвет:

Щедрый Рассвет будет большой общиной (возможно из 40-60 взрослых участников), состоящей из 4-5 подгрупп, которые мы назвали подами (pods). Каждый из этих подов достаточно мал для того, чтобы все его члены могли сидеть вместе в одной комнате и принимать совместные решения. Решения, касающиеся таких важных вопросов, как членство, дети, жилье и уровень экономической взаимозависимости,

принимаются на уровне пода с привлечением средств всего поселения, когда это будет необходимо.

Эта структура дает нам преимущества, которыми обладают крупные поселения (разнообразие в населении, большая территория, крупный общий культурный центр, возможность иметь трактор и другую серьезную технику), с одновременным сохранением преимуществ малых общин – совместное проживание с близкими по духу людьми, прямое участие в решениях, влияющих на жизнь, встречи лицом к лицу). Каждый под имеет несколько акров собственной территории, которую сам планирует и управляет. В рамках, очерченных нашими концептуальными документами, генеральным планом, экологическими нормами и другими общепоселенческими соглашениями, поды самостоятельно определяют образ совместной жизни и направление развития. Мы намеренно включаем в нашу систему широкий спектр разных экономических моделей – от полной коммуны с общими доходами и расходами до финансово-независимых поместий каждое со своим доходом. Крупные решения, такие, как генеральный план всего поселения, принимаются методом консенсуса всеми полными членами Щедрого Рассвета. По мере роста поселения эта процедура может быть видоизменена на консенсус представителей подов.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

ПРИМЕРЫ ВНУТРЕННИХ СОГЛАШЕНИЙ ОБЩИН.

КНИГА ОБЩИХ РЕШЕНИЙ ОБЩИНЫ БУЙВОЛИНЫЙ РУЧЕЙ (*BUFFALO CREEK*).

Следующий отрывок из книги принятых общих решений общины Буйволиный Ручей (название изменено) иллюстрирует основные виды соглашений, которые заключаются на ранних стадиях формирования общины, перед началом поиска земли. Общий образ Буйволиного Ручья состоял в том, чтобы жить духовно-ориентированным (*spiritually focused*) сообществом глубоко близких друзей в красивом местечке на природе. Хотя группа вела подробные протоколы своих встреч, нижеприведенный документ отражает только принятые ею решения, упорядоченные по датам. Этот документ использовался как «групповая память» при обсуждении новых вопросов, а также для ориентации вновь вступающих участников.

15 сентября:

Мы назвали общину «Буйволиный Ручей». Наш акцент в развитии будет сделан на глубоком личном общении и тесной связи друг с другом, следствием которой и является жизнь сообщества.

21 октября:

Вот 5 критериев, определяющих активного (имеющего право голоса) члена нашей группы:

- 1) Согласие с формулировкой Миссии общины Буйволиный Ручей и принятие ее соглашений;
- 2) Взнос 150 долларов (или 75 долларов для включения в очередь заявителей);
- 3) Участие в по крайней мере одной групповой акции группы и посещение общих собраний;
- 4) Пропуски не более двух общих событий (собраний или групповых акций) подряд;
- 5) Финансовая возможность купить участок земли и построить дом.

Активные члены группы имеют право на резервирование земельного участка (дома) на территории общины, участие в принятии общих решений и свободный доступ к нашей общинной библиотеке.

По крайней мере 1/3 всех индивидуальных земельных участков в общине будет зарезервирована для семей с детьми младше 16 лет.

Все наши собрания являются открытыми, и каждый может присутствовать на них. Неактивных членов могут попросить воздержаться от выступлений на собраниях. Неактивные члены не могут участвовать в процедуре консенсуса и других процедурах принятия общих решений.

При голосовании каждая семья (каждое поместье) имеет один голос, который может быть поделен на две и более части, если члены семьи решают голосовать по-разному.

Количество поместий (индивидуальных участков), на которое мы будем ориентироваться – 24.

16 декабря:

Мы будем платить первоначальный взнос за землю или взнос за исключительное право покупки (*option to purchase fee*) не раньше, чем мы наберем 24 семьи активных членов.

19 января:

Семья может продать свое место (3-е, 16-е и т.п.) в очереди активных членов на выбор участка, в том числе с выходом из группы. Если семья выходит, и место освобождается, все остальные участники в очереди сдвигаются в списке на одно место вверх.

16 марта:

Очередь заявителей на право стать активным членом ограничивается 50% от числа активных членов. К примеру, при 24 активных семьях может быть не более 12 семей в очереди заявителей.

20 апреля:

Для принятия решения, обязательного для исполнения всеми членами общины, должно быть достигнуто согласие не менее 2/3 всех голосов.

Решение, принятое методом консенсуса, считается удовлетворяющим это требование.

18 мая:

Координационный Совет наделяется правом принимать методом консенсуса решения об осуществлении расходов на сумму до 500 долларов. Если решение Совета не является единогласным или если размер расходов превышает 500 долларов, решение об осуществлении соответствующих расходов должно быть сделано группой в целом.

15 июня:

Мы учредили Земельный Фонд. Каждая семья – активный член, начиная с 1 августа, вносит 250 долларов ежеквартально в общий фонд общины для финансирования расходов, связанных с поиском и приобретением земельного участка для строительства, включая расходы на помощь юристов и других специалистов. Все собранные таким образом средства будут помещены на банковский счет под разумные проценты.

На следующем собрании мы рассматриваем вопросы и принимаем решение об условиях выхода из группы для активных членов по собственному желанию, а также решение о последствиях неспособности кого-либо из активных членов выплатить требуемые взносы в общую кассу.

**«ОДА УВАЖЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ143»,
ОБЩЕСТВО СОЦИАЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВ
(COMMUNITY ALTERNATIVES SOCIETY).**

Члены Общества социальных альтернатив, живущие в собственном многоквартирном доме в Ванкувере, а также на ферме, расположенной по соседству, назвали свой документ не «кодексом» (*code*) поведения, а «одой» (*ode*), т.к. такое звучание показалось им более поэтичным и менее бюрократическим. Я предлагаю использовать этот текст как стимул к вашим собственным размышлениям, когда вы начнете обдумывать нормы поведения в вашей группе.

Семь Сфер Уважения:

1. Уважать личные границы, прикасаться к другим аккуратно и уместно и воздерживаться от насилия (Уважение к Телу).
2. Уважать чувства и эмоции других людей и быть ответственным за мои собственные (Уважение к Эмоциям).
3. Быть честным, использовать уважительные формы общения с другими, слышать, что другие говорят мне (Уважение к Слову).
4. Уважать мое собственное и чужое право на личное пространство, тишину и безопасность на личной территории и договариваться об использовании общего пространства (Уважение Пространства).
5. Заботиться о личном, групповом и общепоселенческом имуществе (Уважение к Материи).
6. Уважать различия в возрасте людей, поле, расе и происхождении, сексуальной ориентации, духовных практиках, физических и умственных способностях (Уважение к Разнообразию).
7. Уважать структуру общины и процедуру принятия общих решений (консенсус)

(Уважение к Общине).

Семь Сфер Ответственности:

1. Добросовестно относиться к посещению общих собраний.
2. Отвечать за сказанные слова и выраженные эмоции.
3. Вкладывать время и энергию в общину – приходить на субботники и выполнять индивидуальные поручения, и договариваться об условиях и длительности «отпуска» от общих дел, если он требуется.
4. Ответственно относиться к работе в рабочей группе (комитете) или команде по планированию в течение всего периода, на который я был избран.
5. Быть открытым и сознательным в отношении моих финансовых обязательств.
6. Сообщать общине о моих гостях, остающихся на длительное время, а также об изменениях в моей личной ситуации, которые могут повлиять на дела общины и/или на мою способность участвовать в них.
7. Незамедлительно сообщать соответствующим людям о любых фактах насилия или серьезных нарушениях настоящего соглашения, которые я наблюдал.

Этапы разрешения конфликта:

1. **Прямой разговор один-на-один** между заинтересованными сторонами.
(Если человек чувствует, что это небезопасно, сразу переходить к пункту 2. Если кто-либо стал свидетелем или потерпевшим серьезного, вопиющего нарушения, сразу переходить к пункту 3).
2. **Посредничество (Hear and Clear Session)**. Каждая из сторон, вовлеченных в конфликт, приглашает еще одного члена общины, которому она доверяет, в качестве своего адвоката, и все четверо собираются вместе и вырабатывают решение.
3. **Обращение в Комитет по Уважению и Ответственности (Respects&Responsibilities Accountability Committee)**. Заинтересованная сторона или группа по урегулированию (п.2) может обратиться в Комитет за помощью, когда шаги 1 и 2 не привели к успеху. Если вовлеченные стороны не желают разрешать конфликт, 143 Игра слов: ode – хвалебная песнь, ода. Code – кодекс, свод законов. – прим. перев. комитет привлекает их к заключению с общиной контракта о самоусилении (self-empowerment)
4. **Контракт о самоусилении**. Стороне или сторонам, в поведении которой выявлены нарушения, дается один месяц на то, чтобы сформулировать письменно и представить общине план действий, описывающий, как этот человек готов внести необходимые изменения в свою жизнь. Контракт заключается на срок 5 месяцев, и каждый месяц человек предоставляет отчет о том, что ему удалось сделать. К концу срока действия контракта должны наступить существенные улучшения в ситуации; в противном случае община переходит к п.5.
5. **Общее собрание по разрешению конфликта (Community Action Meeting)**. В случае серьезного, вопиющего нарушения община может сразу перейти к этому этапу. В ситуации, когда все предыдущие шаги не дали результата, и когда сторона/стороны под вопросом не выполнила (-или) свой Контракт по Самоусилению, заключенный с общиной, продемонстрировав, таким образом, безответственность перед общиной в целом, созывается общее собрание по разрешению конфликта. Вовлеченная сторона/стороны могут присутствовать на этом собрании, но не участвуют в принятии решения. Если остальная часть общины достигает по этому вопросу единогласия, нарушитель может быть исключен из общины. При этом ему предоставляется право воспользоваться процедурой выхода по собственному желанию.
6. **Недостижение консенсуса**. В случае недостижения единогласия на общем собрании по разрешению конфликта, команда по планированию (Planning Team) организует встречу с участием членов, голосовавших против исключения, и самого нарушителя для поиска альтернативного решения проблемы.

ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ, ЩЕДРЫЙ РАССВЕТ (ABUNDANT DAWN).

«Политика в отношении домашних животных» общины Щедрый Рассвет, даже не будучи дописанной до конца, иллюстрирует, насколько обширно и глубоко приходится думать участникам экопоселений при столкновении с особо противоречивыми и болезненными вопросами – такими, как

проблема домашних животных. Я предлагаю вам использовать этот документ в качестве отправной точки, когда вы будете обсуждать проблему вашей собственной стратегии в отношении домашних животных (Да, она обязательно вам потребуется!).

Встречающийся в тексте термин «под» означает, как вы помните из предыдущих текстов, более мелкую подобщину, соседство в составе крупного экопоселения. Термин «дикая сторона» (*wild side*) обозначает более крутую и лесистую часть территории Щедрого Рассвета; «тихая сторона» - более пологие склоны и пастбища, которые участники поселения намеревались осваивать и где планировали строить свои дома.

Данный документ содержит наши соглашения в отношении собак, кошек и других животных, содержащихся непосредственно в доме или во дворе. Он не распространяется на пастбищных животных – таких, как коровы, независимо от того, держатся ли они как хозяйственные животные или в качестве любимчиков (pets).

Домашние животные в целом:

Мы договариваемся ясно и недвусмысленно доносить до гостей и потенциальных новых членов наши возражения против заведения домашних животных на этой земле из-за их вреда диким животным, шума, загрязнения, несоответствия нашему образу жизни и т.д. Мы договариваемся описывать все наши опыты с домашними животными и наши дискуссии по этому вопросу – так, чтобы все новички понимали причины нашей политики.

Мы не допускаем домашних животных на дикую сторону, за исключением свободных кошек, передвижение которых находится вне нашего контроля.

Собаки:

Один под (подобщина) имеет 1,5 собачьих мандата (1 мандат означает право держать 1 собаку). Мандаты могут дариться, одалживаться, продаваться, сдаваться в аренду между подами. Мандаты, однако, не могут передаваться навсегда – максимум на время жизни конкретного животного, которое им пользуется. Собачьи мандаты (и, соответственно, ограничения по собакам) касаются как комнатных, так и дворовых собак.

Для всех собак устанавливается специальная процедура отбора/приема в число жителей поселения. Они не могут заводиться без прохождения этой процедуры.

Мы не допускаем того, чтобы собаки свободно гуляли по территории поселения.

Собаки могут гулять на поводке на тихой стороне. На дикую сторону доступ собак, даже на поводке, запрещен.

Община создает и содержит огороженный собачий парк (примерно 0,5-0,75 акра) 144, в пределах которого собаки могут свободно бегать и играть под человеческим присмотром, степень строгости которого мы планируем определить позже. Для хозяев собак (как комнатных, так и дворовых) устанавливается специальный взнос, средства от сбора которого будут направлены на строительство этого собачьего парка, поддержание его в исправности и оплату других расходов, возникающих в связи с жизнью собак в общине. Хозяева собак собственными усилиями строят собачий парк и выполняют работы по его обслуживанию и ремонту.

Территории подов в целом не будут огораживаться заборами, но каждый под может иметь на своей земле огороженный дворик, загон или беговую тропу для прогулок собак.

Хозяева собак ответственны за заботу о своих питомцах и за контроль над их действиями.

Собаки, которые много и громко лают, а также собаки, агрессивно ведущие себя по отношению к людям, не могут жить на нашей земле.

Хозяева собак должны утилизировать собачьи экскременты, в особенности убирать их с дорог и тропинок, по которым ходят люди.

Собаки должны иметь прививки от бешенства.

Собаки должны быть кастрированы/стерилизованы.

Хозяева собак отвечают перед другими членами общины за беспокойство, вызванное шумом, запахом или блохами их животных, и должны решать подобные проблемы так, чтобы удовлетворить общину. Хозяева собак должны предотвращать появление блох любым методом по собственному выбору. Если этот метод не дает положительного результата, хозяева должны быть открыты к советам о более эффективных средствах.

Кошки:

Определения: термин «свободная кошка» означает кота или кошку, живущую на улице, передвижение которой не ограничено (но которая может также иметь доступ внутрь дома). Термин «комнатная кошка» означает кота или кошку, которая содержится в закрытом помещении и/или во дворе с эффективным применительно к кошкам ограждением.

Каждый под имеет один кошачий мандат (т.е. право иметь одну кошку). Мандаты могут дариться, одалживаться, продаваться, сдаваться в аренду между подами. Мандаты, однако, не могут передаваться навсегда – максимум на время жизни конкретного животного, которое им пользуется. Кошачьи мандаты (и, соответственно, ограничения по кошкам) касаются только свободных кошек. Община в целом не вводит каких-либо ограничений по комнатным кошкам, за исключением случаев, когда возникают проблемы с их шумом, запахом, блохами и т.п.

Для всех свободных кошек устанавливается специальная процедура отбора/приема в число жителей поселения. Они не могут заводиться без прохождения этой процедуры.

Свободные кошки должны иметь на себе колокольчики для минимизации их вреда диким животным.

Все коты/кошки должны быть кастрированы/стерилизованы. Исключение из этого правила может испрашиваться индивидуально и только для комнатных котов/кошек.

Хозяева кошек отвечают перед другими членами общины за беспокойство, вызванное шумом, запахом или блохами их животных, и должны решать подобные

144 Т.е. 20-30 соток. – прим. перев. проблемы так, чтобы удовлетворить общину. Хозяева кошек должны предотвращать появление блох любым методом по собственному выбору. Если этот метод не дает положительного результата, хозяева должны быть открыты к советам о более эффективных средствах.

Кошки должны иметь прививки от бешенства.

Хозяева свободных кошек должны решать проблемы кошачьих драк приемлемыми способами, возможно, по очереди закрывая кошек в помещении или в огороженном дворе.

Будущие вопросы:

Община Щедрый Рассвет намерена в дальнейшем продолжить принятие соглашений, касающихся содержания домашних животных. Вопросы, которые следует решить в будущем:

- Каков минимальный допустимый размер пространства, в котором может содержаться собака или комнатная кошка?

- При каких обстоятельствах община может вмешаться, если речь идет об издевательствах над животными или иных злоупотреблениях властью над ними?

Община пока не имеет соглашений в отношении других домашних питомцев, кроме собак и кошек.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ИСТОЧНИКИ

Мой веб-сайт - *w*

ww . D

ianaLeafeChristian . org

- предлагает множество источников с возможностью

скачать тексты (на английском и некоторых других языках, возможно через какое-то время – и на русском) на все темы, затронутые в этой книге, включая конспекты проводимых мною семинаров. На сайте представлен также список консультантов (в США), имеющих опыт в работе с формирующимися инициативными группами общин и экопоселений, в том числе проводящих вебинары и конференции через скайп. Сайт также содержит расписания предстоящих семинаров и обсуждений о создании новых экопоселений и альтернативных сообществ, а также информацию о том, как группа может договориться о проведении семинаров.

Организации Экопоселений:

* **Глобальная Сеть Экопоселений. Европейское отделение (GEN-Europe).** Одна из четырех больших сетей в составе Глобальной Сети Экопоселений (*Global Ecovillage Network, GEN*) имеет веб-сайт со множеством статей и новостей (на английском языке), а также проводит ежегодные конференции в разных экопоселениях Западной и Восточной Европы. www.gen-europe.org

(Три остальные отделения GEN – это *GEN-Africa*, *GEN-Oceania/Asia*, и *Ecovillage Network of the Americas (ENA)*).

* **Глобальная Сеть Экопоселений (GEN)** также имеет свой веб-сайт со статьями и новостями экопоселений, а также общемировую базу данных существующих экопоселений. www.gen.ecovillage.org

g

* Интернет-каталог альтернативных общин (*Online Communities Directory*). Каталог ведется базирующимся в США Партнерством в поддержку альтернативных поселений (*Fellowship for Intentional Community, FIC*) и содержит информацию об общинах по всему миру, включая экопоселения.

w

www.directory.isc.org

g .

* **Круг Действующих Экопоселений России и СНГ: w**

www.eco-krug.ru

rug . ru .

* **Российская Сеть Экопоселений: w**

www.russia.ru

n - russia . ru .

* **Каталог и карта экологических поселений, поселений родовых поместий России и СНГ:**

w

www.poselenia.ru

oselenia . ru .

Публикации, видео, веб-сайты по теме экопоселений:

Я рекомендую следующие ресурсы для всех, кто интересуется экопоселениями и альтернативными общинами и читает по-английски. Возможно, какие-то из этих источников уже переведены или вскоре будут переведены и на русский язык.

Э

копоселения в ц

елом .

* *Ecovillages: New Frontiers for Sustainability*, Jonathan Dawson. (Green Books, UK, 2006). Лучшая из известных мне книг об экопоселениях и экопоселенческом движении по всему миру.

www.greenbooks.co.uk

* *A New We: Ecological communities and ecovillages in Europe* (L.O.V.E. Productions, 2010).

Короткие, 10-минутные видеопрезентации по нескольким как хорошо известным (*Sieben Linden and Schloss Tonndorf, Germany ; Damanhur, Italy ; Tamera, Portugal ; La Borie Noble, France ; Schloss Glarisegg, Switzerland ; Krishna Valley, Hungary ; Matavenero, Spain*), так и новым Европейским экопоселениям со всего лишь несколькими членами. В этих презентациях, пожалуй, показан самый лучший видеоряд из знаменитых поселений *Sieben Linden, Tamera*, и *Damanhur*. www.NewWe.info.

* *Towards a Sustainable Future: Auroville, 36 Years of Research* (Auroville Center for Scientific Research, 2004). Один из лучших фильмов об успешном лесовосстановлении и экологических технологиях, примененных в экопоселении Ауровиль (Auroville) в Индии. w

www.auroville.org

g .

* *EcoVillage at Ithaca: Pioneering a Sustainable Culture*, Liz Walker (New Society Publishers, Canada, 2005.) На что похожа жизнь в известном североамериканском экопоселении, а также о трудностях и проблемах, с которыми экопоселенцам пришлось столкнуться на начальном этапе их проекта.

www.newsociety.org

* *Gaviotas: A Village to Reinvent the World*, Alan Weisman (Chelsea Green Publishing, US, 1998).

Вдохновляющая история об успешном восстановлении леса и инновационных технологиях во всемирно-известном экопоселении в Колумбии. www.ChelseaGreen.com

* **Короткие видео об экопоселениях на youtube.**

Я буду рада отправить по электронной почте любому заинтересованному читателю список ссылок на короткие видео на YouTube.com об экопоселенческих проектах по всему миру. Большая их часть – на английском языке, некоторые на других языках (испанский, португальский и пр.), но, даже без понимания языка, эти сюжеты хорошо демонстрируют вдохновляющие примеры того, как и чем живут экопоселенцы в самых разных странах. Список ссылок можно заказать через электронную почту с моего вебсайта

w

www.D

ianaLeafeChristian . or

g .

От Переводчика: *На момент публикации книги данный список ссылок, вероятно, уже будет размещен на сайтах w*

ww . e co - kr

ug . ru

u w

ww . ge

n - r ussia . ru , поэтому рекомендуем для начала обратиться

к этим Интернет-ресурсам.

* ***Finding Community: How to Join an Ecovillage or Intentional Community***, Diana Leafe Christian (New Society Publishers, Canada, 2007). Моя вторая книга, содержащая полезную информацию о том, как успешно искать, исследовать, посещать, оценивать экопоселения и общины, чтобы найти свою и присоединиться к ней. Книга написана на материале США и Канады, но основные принципы остаются неизменными и для других стран.

* ***Communities Directory: A Guide to Intentional Communities and Cooperative Living***, Fellowship for Intentional Community (2000) . Информация о более 600 экопоселениях и общинах в Северной Америке – где они находятся, что делают, как с ними связаться, карты, сравнительная таблица, статьи о жизни в экопоселениях и общинах. Веб-сайт www.store.ic.org

* ***Community Bookshelf***. Заказ книг о жизни в альтернативных сообществах, общинах, экопоселениях, живых жилищных сообществах, о принятии решений путём консенсуса, эффективных собраниях, разрешении конфликтов и устойчивой жизни. Веб-сайт <http://store.ic.org/catalog/>

* ***Communities Magazine*** (Fellowship for Intentional Community, US). Ежеквартальное издание со статьями для людей, живущих в альтернативных поселениях, написанные также поселенцами и общинниками. В основном материалы посвящены странам Северной Америки, но есть также статьи и авторов из других стран. Многие из статей, опубликованных в журнале, доступны и на его вебсайте

w

[ww . c ommunities . i c . or](http://www.communities.ic.org)

g

Кохаузинг

* ***Cohousing: A Contemporary Approach to Housing Ourselves***, Kathrin McCamant, Charles Durrett, Ellen Hertzman, Ten Speed Press, Second Edition (1998). Книга, которая инициировала движение кохаузинга (живых жилищных сообществ) в Северной Америке. Веб-сайт www.cohousing.com

* ***The Cohousing Handbook: Building a Place for Community***, Chris ScottHanson, Hartley & Marks (1996). Практический справочник и пошаговое руководство для создания инициативной группы и освоения и строительства живых жилищных сообществ. Большая часть этого материала, особенно первая половина, полезна также и основателям общин других типов.

Как сделать более экологичной жизнь там, где вы живете сейчас

* ***The Transition Handbook: From Oil Dependency to Local Resilience***, by Rob Hopkins (Green Books, UK, 2008). основополагающая книга о движении Перехода (***Transition Movement***), написанная учителем пермакультуры, основавшим это движение. Важнейший источник для всех, заинтересованных в том, чтобы помочь своему городу, поселку, району стать более экологически, социально и экономически устойчивым.

w

[ww . t ransitionculture . or](http://www.transitionculture.org)

g .

Проектирование устойчивых поселений

* ***A Pattern Language for Villages***, статья в *Pattern Language: Towns, Building, Construction*, Christopher Alexander et al., Oxford University Press (1976).

* **Билл Моллисон. Введение в Пермакультуру**. В русском переводе скачать можно здесь:

http://homeland.3dn.ru/load/permaculture/books/bill_mollison_vvedenie_v_permakulturu/22-1-0-8

* ***Permaculture Activist***. Ежеквартальное издание, посвящённое движению пермакультуры в Северной Америке с полезной практической информацией о реальных пермакультурных проектах. Веб-сайт

w

[ww . pe](http://www.permacultureactivist.net)

[rmacultureactivist . ne](http://www.permacultureactivist.net)

t

Самоуправление и методы принятия решений

* ***Sociocracy***. Социократия, выработанная в Нидерландах в 1970-х годах, - это один из самых лучших методов самоуправления и принятия решений для экопоселений и общин, которые я знаю.

* **Центр Социократии (*Sociocratic Centre*)** в Нидерландах (сайт на английском):

w

ww . soc

iocracy . bi

z

* **Портал Sociocracy.Info:** общая информация о социократии: w

ww . soc

iocracy . info .

* **Governance Alive (*Живое Управление*)**, вебсайт Джона Бака (*John Buck*), автора книг и

консультанта по социократии в США. www.governancealive.com

* ***We The People: A Guide to Sociocratic Principles and Methods***, by John Buck and Sharon Villines

(Sociocracy.Info, 2007). Книга по социократии на английском. www.sociocracy.info/publications

* ***Holacracy***. Холократия – метод самоуправления и принятия общих решений, во многом похожий на социократию. www.holacracy.org

* ***Consensus-Oriented Decision-Making: the CODM Model for Facilitating Groups to Widespread***

Agreement, by Tim Harnett (New Society Publishers, Canada, 2011). Если экопоселение или община решили

использовать консенсус, я особо рекомендую форму консенсуса, описанную здесь. w

ww . consensusbook . com .

Нижеприведенные, более старые, «классические» руководства по консенсусу рекомендуется

применять с учетом информации, изложенной в моих новых статьях на тему консенсуса с единогласием.

* ***Introduction to Consensus***, Bea Briggs, Self-published (2000). Идея и принципы консенсуса,

доступный стиль изложения.

* ***On Conflict and Consensus: A Handbook on Formal Consensus Decision-making***, С.Т.Батлер and

Amy Rothsrein, Food not Bombs Publishing (1991). Политический активист и инструктор по консенсусу

С.Т.Батлер разработал процедуру формального консенсуса как более структурированный метод, по

сравнению с другими процедурами консенсуса, и тест «принципиального возражения» для случаев

блокирование предложения – блокирование должно быть основано образе и ценностях группы. E-mail

fnbp@together.net, веб-сайт www.consensus.net

* ***Facilitator's Guide to Participatory Decision-Making***, Sam Kaner with Lenny Lind, Duane Begrer,

Catherine Toldi and Sarah Fisk, New Society Publishers (1996). Дает инструменты воплощения

демократических ценностей на практике в группах и организациях, увеличения уровня участия и

взаимодействия, углубления взаимопонимания, уважения разнообразия и принятия эффективных,

справедливых, совместных решений. Веб-сайт www.newsociety.com

* ***Great Meetings! How to Facilitate Like a Pro***, Dee Kelsey and Pam Plumb, Hanson Park Press (2001).

Основы ведения собраний, роль и навыки фасилитатора, подготовка к собранию и его организация, методы

и инструменты решения проблем, навыки позитивного общения и управление конфликтом, поведение в

сложных ситуациях, советы начинающим фасилитаторам.

Эффективное общение и разрешение конфликтов

* ***Nonviolent Communication***. Практика Ненасильственного общения, разработанная Маршаллом

Розенбергом и в настоящее время применяемая по всему миру, является наиболее эффективным средством

сократить и предотвратить конфликты, наладить здоровое общение в коллективе, увеличить симпатию,

доверие и сплоченность людей. Я особо рекомендую эту практику для экопоселений и альтернативных

общин. Оригинальный ресурс на английском - www.cnvc.org

* **Ненасильственное общение Маршалла Розенберга – русскоязычные ресурсы:**

Книгу Розенберга «Язык жизни» можно скачать здесь:

http://naturalworld.ru/kniga_yazik-jizni-nenasilstvennoe-obshchenie.htm

Другие ресурсы:

Группа в ЖЖ: <http://nvc-ru.livejournal.com/>

Тема в Клубе Любителей Эзотерики: <http://www.tislenko.ru/forum/index.php?topic=3136.0>

* ***Getting Real: 10 Truth Skills You Need to Live an Authentic Life***, Susan Campbell, New World Library

(2001). Одно из лучших руководств, которые мне известны, по способу общения, который, как и

ненасильственное общение, хорошо работает для эффекта притирки в общине – правдивость и

прозрачность. Веб-сайт susancampbell.com

* ***Restorative Circles (Круги Восстановления)***. Круги Восстановления – это разработанный в 1990-х

тренером Ненасильственного общения Домиником Бартером (*Dominic Barter*) из Бразилии исключительно

эффективный метод разрешения конфликтов, стремительно набирающий популярность по всему миру.

w

ww . restorativecircles . or

g .

* *The Empowerment Manual: A Guide for Collaborative Groups*, by Starhawk (New Society Publishers, Canada, 2011). Стархок (*Starhawk*), международный активист движения за мир, предлагает живое, увлекательное руководство по эффективному общению и межличностным отношениям в общинах и малых группах с интересными примерами из жизни экопоселений. [www . ne
wsociety . com](http://www.nesociety.com) .

* *Mediator's Handbook*, Jenifer E. Beer and Eileen Stief, New Society Publishers, Revised and Expanded 3rd Edition (1997). Обзор на тему конфликта и посредничества, пошаговая процедура посредничества, знания и подходы к трём главным задачам посредничества – поддержке людей, управлении процессом и решении проблемы. Веб-сайт [www . ne
wsociety . com](http://www.nesociety.com)

* *Emotional Freedom Technique (EFT)*. EFT – это самая быстрая, самая дешёвая, самая эффективная и безболезненная самотерапия среди тех, которые мне известны, и она идеальна для помощи отдельным членам общины в изменении их позиций и поведения, которые ослабляют отдельных членов и группу в целом. [ht
tp://emotionalfreedomtherapy.com.a u](http://emotionalfreedomtherapy.com.au) .

Местная экономика и экономика экопоселения

* *Шумахер, Эрнест Фридрих. Малое прекрасно: Экономика для человека.*

http://www.cosmos-mentality.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=580&Itemid=42

* *Gaian Economics: Living Well Within Planetary Limits*, Jonathan Dawson, Helena Norberg-Hodge, and Ross Jackson, Editors (Permanent Publications, UK, 2010). Сборник охватывает самые разные аспекты от критики современной глобальной экономики и предложения возможных альтернатив ей всемирно-известных авторитетов в области экономических альтернатив, до особенностей формирования малой экономики на уровне отдельной деревни или поселения от практиков из конкретных экопоселений и общин. www.permaculture.co.uk

* *Local Money: How to Make It Happen in Your Community*, Peter North (Green Books, 2010, UK).

Отличная книга от движения the Transition Movement Великобритании о том, как создать эффективную альтернативную денежную систему для укрепления экономики и экономической самодостаточности экопоселения или общины. www.greenbooks.co.uk

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

СПИСОК ЭКОПОСЕЛЕНИЙ И ОБЩИН.

Здесь приводится список названий упоминаемых в книге альтернативных поселений (кроме измененных названий!) на языке оригинала и на русском языке. Поиск конкретной общины в Яндексе или Гугле можно осуществлять, вводя ее имя и слово *ecovillage* или *community*, например: *Abundant Dawn community*. В скобках указан штат или город США или Канады, в котором находится община.

Abundant Dawn (Virginia) – Щедрый Рассвет

Community Alternatives Society (Vancouver, Canada) – Общество Социальных Альтернатив

Dunmire Hollow (Tennessee) - Данмайр Холлоу

Dancing Rabbit (Missouri) – Дансинг Рэббит (dancingrabbit.org)

Doyle Street (California) – Дойл Стрит

Duwamish (Seattle, Washington state) – Дьювамиш (www.duwamish.net)

Earthhaven (North Carolina) – Этхэвен (Земная Гавань) (earthhaven.org)

Ecovillage at Ithaca (New York state) – Экопоселение в Итаке ecovillageithaca.org

Eden Ranch (Colorado) - Иден Ранч

Elixir Farm (Missouri) - Эликсир Фарм

Enright Ridge (Cincinnati, Ohio) – Энрайт Ридж (enrightecovillage.org).

Farm, The (Tennessee)– Ферма (www.thefarmcommunity.com)

Full Circle (North Carolina) – Большой Круг

Greyrock Commons (Colorado) - Грэйрок Коммонс

Harmony Village Cohousing (Colorado) - Хармони Вилладж Кохаузинг (www.harmonyvillage.org)

Higher Ground Cohousing (Oregon) - Хайер Граунд Кохаузинг

La Cité Écologique (Quebec, Canada) – Ситэ Эколожик (citeecologique.org)

Los Angeles Eco-Village (California) – Экопоселение в Лос-Анджелесе (laecovillage.org)

Lost Valley (Oregon) - Лост Вэлли

Meadowdance (Vermont) – Мидоуданс

Micosukee (Florida) - Миккосуки

Monterey Cohousing (Minneapolis) - Монтерей Кохаузинг

Nature's Spirit (South Carolina) – Дух Природы

New View Cohousing (Massachussets) - Нью Вью Кохаузинг
Nyland Cohousing (Colorado) - Найлэнд Кохаузинг
Old Oakland Cohousing (California) - Олд Оукланд Кохаузинг
O.U.R. Ecovillage (British Colombia, Canada) – НАШЕ Экопоселение (ourecovillage.org)
Pioneer Valley Cohousing (Massachussets) – Долина Пионеров
Port Townsend (Washington state) – Порт-Таунсенд (www.ptecovillage.org)
River Rock Commons (Colorado)- Риверрок Коммонс
Rosy Branch (North Carolina) - Розовая Ветвь
Sandhill Farm (Missouri) – Ферма Сэндхилл, Сэндхил Фарм
Shenoa Retreat and Conference Center (California) – Обучающий и духовный центр Шеноа Ритрит
Sheringwood Cohousing Washington state) - Шэрингвуд Кохаузинг
Sirius (Massachussets) - Сириус
Sonora Cohousing (Arizona) - Сонора Кохаузинг
Southside Park (California) - Саутсайд Парк
Sowing Circle / Occidental Arts & Ecology Center (California) – Круг Сеятелей (Оксидентальский Центр Экологии и Искусств)
Stone Curves (Arizona)- Стоун Кёрвс
Terra Firma (Ottawa, Canada) – Тэрра Фирма
Trillium Hollow (Portland, Oregon) - Триллиум Холлоу
Twin Oaks (Virginia) – Дубы-Близнецы (www.twinoaks.org)
Westwood Cohousing (Ashville, North Carolina) - Вествуд Кохаузинг
Winslow Cohousing (Washington state) - Уинслоу Кохаузинг
Yarrow Ecovillage (British Colombia, Canada) – Ярроу (yarrowecovillage.ca)
Zendik Arts (North Carolina) - Зендик Артс
Zuni Mountain Sanctuary (New Mexico) - Святилище Горы Зуни

ОБ АВТОРЕ И ЕЕ ЭКОПОСЕЛЕНИИ.

Диана Лиф Кристиан живет в экопоселении Этхэвен (*Earthaven Ecovillage*) в горах Блю Ридж Маунтинз (*Blue Ridge Mountains*), в западной части штата Северная Каролина, США. Она является участником этого экопоселения с 2001 года и обитает вместе со своей матерью Розеттой в домике на своем участке земли в четверть акра¹⁴⁵.

Диана проводит семинары и тренинги, дает консультации и выступает на конференциях (как в США, так и в других странах) на темы организации альтернативных поселений и общин, принятия совместных решений, группового взаимодействия и разрешения конфликтов. К примеру, она была главным докладчиком на японской конференции экопоселений в 2007 году, инструктором на первых курсах Ecovillage Design Education (EDE) на Филиппинах в 2009, а также главным докладчиком на первой встрече представителей альтернативных общин Канады в Квебеке – также в 2009. Ее статьи публикуются в таких изданиях, как *Mother Earth News*, *Cohousing magazine*, *Permaculture Activist* и *the Encyclopedia of Community*. Она также давала интервью для газет, журналов, радио и телевидения - *Time Magazine*, *the New York Times*, *Harper's Magazine*, *AARP magazine*, *New Dimensions Radio*, *Peak Moment TV*, *NPR*, *the BBC*. Кроме того, она

является издателем бесплатной интернет-рассылки “*Ecovillages*” об экопоселениях всего мира (<http://www.EcovillageNews.org>).

Знания Дианы об альтернативных поселениях получены как в результате ее исследований этой темы с 1991 года (чтение и редактирование статей о поселениях и общинах во время работы в журнале *Communities*, личное общение и интервью с членами и основателями самых разнообразных сообществ), так и в процессе ее собственной жизни сначала в многочисленных «квартирных общинах» (*shared group households*)¹⁴⁶ на Гавайях, в Калифорнии и Колорадо, а затем в экопоселении Этхэвен (*Earthaven Ecovillage*) в Северной Каролине.

Экопоселение Этхэвен, где живет Диана Кристиан, - это крупный экопоселенческий проект на 320 акрах (примерно 128 Га) земли с 60 взрослыми членами, расположенный в лесистых горах в 50 минутах езды от Эшвилла. Поселение основано в 1994 году, и его миссия - научиться жить на земле более устойчиво (экологически, экономически, социально) и поделиться этим знанием с остальным миром через посредством гостевых экскурсий, семинаров и тренингов. Община использует только автономное электричество – от солнечных модулей и микрогидроэлектростанции. Все построенные в Этхэвен здания используют пассивное солнечное отопление и снабжены дровяными печами или газовыми котлами для дополнительного подогрева в сильные морозы. Воду в поселении собирают дождевую с крыш, а также берут из ручьев и колодцев. Каждое поместье или соседство (группа из 4-10 индивидуальных участков) используют компостные туалеты и/или повторно используют серую воду, иногда – при помощи очистки ее в биопрудах. Официальный сайт экопоселения - ht

tp : // w
ww . e arthaven . or
g

Для того, чтобы развить экологически чистое и при этом экономически устойчивое поселение, члены Этхэвен организуют на его территории разнообразные социальные и коммерческие проекты и предприятия, позволяющие обеспечить потребности жителей в необходимых товарах, услугах и денежных средствах. По состоянию на 2010 год, в числе таких проектов были: питомник многолетних растений, основанный на принципах Пермакультуры, сбор лекарственных трав и приготовление настоев, лесопромышленный кооператив и строительное предприятие, гостиница, прачечная, пять сельскохозяйственных предприятий (органические фермы, фруктовый сад, рыбный пруд с форелью), образовательный детский лагерь, а также образовательный центр, проводящий занятия на территории поселения.

В своей общине Диана Кристиан занимается своим домашним хозяйством и содержит несколько гостиничных комнат. В перерывах между выездными семинарами и поездками на конференции она пишет статьи и книги в своем кабинете, работает в саду, делает другие дела по дому, а также принимает постояльцев.

Как и другие члены Этхэвен, Диана делает много общественной работы, и в течение нескольких лет своей жизни в поселении она участвовала в работе группы по организации праздников и ритуалов (*SpiritWalker committee*), группы по земельным вопросам и территориальному планированию (*Land Use/Site Planning committee*), группы по стратегическому планированию (*Strategic Planning Committee*), группы по эмоциональному благополучию и разрешению конфликтов (*Firetenders Committee*), а также в финансовой группе (*Finance Committee*). Она была председателем (*focalizer, a chairperson*) групп по вопросам членства (*Membership Committee*) и по связям с общественностью (*Promotions Committee*). С 2010 года она также начала исполнять обязанности одного из четырех постоянных членов правления Этхэвен, *the AirSpinner*, который следит за работой административного координатора (*Administrative Coordinator for Earthaven*) и групп по приему гостей (*Visitors Committee*), по связям с общественностью, по вопросам членства и по трудовому обмену (*Work Exchanger Committee*). Она ведет в качестве фасилитатора (*facilitator*) многие собрания Совета поселения (*Community Council*), а также проводит ориентирующие семинары по групповому принятию решений и устойчивой экономике для вновь вступающих членов общины. Свое исследование альтернативных поселений и общин Диана начала в 1991 году, когда она стала издавать ежеквартальную рассылку «Растущая община» (*Growing Community*) о новых общинах, создающихся в Соединенных Штатах. С 1994 по 2007 она работала редактором журнала «Общины» (*Communities*), ежеквартального издания Некоммерческого Партнерства в поддержку Альтернативных Сообществ (*nonprofit Fellowship for Intentional Community (FIC)*, <http://www.ic.org>).

Будучи редактором журнала, она узнала очень много о существующих общинах, редактируя статьи об их жизни (как они были основаны, какие в них возникали проблемы, и как они были решены) и интервьюируя их основателей и ветеранов для собственных статей. Как часть этой работы, а также, после 1997, когда она начала проводить свои лекции и семинары, Диана посетила множество альтернативных поселений и общин всех видов – по состоянию на 2010 год, примерно 80 – как в Северной Америке (США, Канада, Мексика), так и за ее пределами.

Первая книга Дианы Кристиан называется «Творим совместную жизнь: как создать экопоселение или общину вашей мечты» (*Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional* 146 Я перевожу словосочетание *shared group household* как «квартирная община», т.к. очень часто подобные общины возникали на съемных квартирах. Однако не следует понимать этот термин так узко - *shared group households* образовывались также и в загородных домах с земельными участками. Ключевой момент здесь состоит в том, что вся община живет в едином жилом помещении. – прим. перев. *Communities*) и посвящена тому, как с нуля создать успешную общину или экопоселение. Она была издана в 2003 году канадским издательством «New Society Publishers». Ее вторая книга, «Найти свою общину: как вступить в экопоселение или общину вашей мечты» (*Finding Community: How to Join an Ecovillage or Intentional Community*) посвящена исследованию, посещению, оценке и присоединению к уже существующим общинам. Она увидела свет в 2007 году в том же издательстве. В 2004 году «Творим совместную жизнь» была переведена и издана в Канаде также на французском языке, а в 2010 обе книги были опубликованы на итальянском. В настоящее время Диана Кристиан работает над третьей книгой, посвященной плодотворному и бесконфликтному общению в общине, групповому процессу, искусству проведения собраний и принятию совместных решений.

До того, как она вступила в экопоселение Этхэвен, Диана жила в Калифорнии (где и родилась), на Гавайях (куда ее семья переехала, когда ей было 18 лет), а также в штате Колорадо. Первые 15 лет взрослой жизни она, по собственному выражению, «посвятила чтению духовных и метафизических книг, поддерживая себя разными случайными заработками» и живя в разных «квартирных общинах» (*shared*

group households). Когда ей было за тридцать, она вернулась в Калифорнию, жила в пригороде Сан-Франциско и начала писать от случая к случаю статьи на темы духовных практик, здорового образа жизни и нетрадиционного целительства в журналы «Нью Эйдж» (*New Age Journal*), «Восток-Запад» (*East West Journal*) и «Йога» (*Yoga Journal*). После того, как она стала работать в журнале «Communities», она также начала (с 1997) проводить лекции и семинары и выступать на конференциях. В свободное время Диана любит навещать своих друзей в Этхэвен, а также – теперь, когда она так много путешествует, - и в других поселениях Америки и других стран, беседуя на свою излюбленную тему – о жизни в общине.

Сайт Дианы Кристиан в интернете - *ht*

tp : // *w*

ww . *D*

ianaLeafeChristian . *org*

, ее электронный адрес -

di

ana @

i c . *og*

g .

ДИАНА КРИСТИАН О СЕБЕ:

1. Я и Мир.

Я родилась в 1946 году в Лос-Анджелесе, штат Калифорния. Там же я провела свое детство до 18 лет.

Мои родители были людьми из рабочего класса: мой отец сначала работал телеграфистом в железнодорожной компании, а потом поступил в компанию WWII и переехал в Аляску, где выполнял техническую работу на радио. Моя мама также работала на железной дороге, а позже – в авиакомпании. Правда, значительную часть моего детства в Лос-Анджелесе работала только моя мама, а отец не работал по болезни – он оставался дома со мной и получал небольшую пенсию по инвалидности. Он же научил меня читать еще до того, как я пошла в школу, и после этого я читала много и постоянно.

Мои родители были атеистами, или, точнее, были равнодушны к вопросам религии, и я тоже не особо задумывалась на религиозные темы до тех пор, пока в 21 год не прочитала «Автобиографию йога» Парамахасы Йогананды. Эта книга перевернула мою жизнь настолько, что несколько лет после этого разобраться в вопросах духовности и понять, «как все устроено» стало для меня основным интересом в жизни. Фактически, с 21 до 36 лет я почти не делала ничего другого, кроме как читала эзотерическую и метафизическую литературу, поддерживая свое существование разнообразными временными и случайными заработками.

Я думаю, влияние, которое оказали на меня родители, состояло не столько в том, чему они меня научили, сколько в том, чему я научилась, отчаянно сопротивляясь той культуре, которую они пытались мне навязать – массовой культуре тогдашнего американского общества, газет и телевидения. С самого детства я не верила тому, что говорили мои родители, тому, что мне преподавали в школе, тому, что я слышала по радио и телевизору. Я все время подозревала, что меня в чем-то обманывают, и чувствовала себя существом с другой планеты, по недоразумению приземлившимся в этом странном месте по имени «Земля», где люди никак не могут прекратить вражду и жить в мире, хотя это так просто и естественно. Собственно, потому я и начала так много читать – это был способ избежать лишнего контакта с миром, который казался мне чуждым.

Впрочем, будучи воспитанной в рабочей семье, я усвоила две вещи, характерные для миропонимания этого класса. Первое – это то, что для того, чтобы выжить, надо иметь работу и зарабатывать деньги. И второе – это то, что в разговоре нужно сразу переходить к сути дела и высказывать свое мнение напрямую, без обиняков. (Влиятельные люди и люди среднего класса в нашей стране имеют свойство говорить осторожно и политкорректно и избегать упоминания о сложных или болезненных вопросах, как будто их нет вообще, но люди из рабочего класса, видя проблему, норовят сразу перейти к делу: «Так, минуточку, как насчет вот этого вопроса? Давай-ка обсудим этот момент!», и я думаю, что этот прямолинейный подход – воистину замечательное качество.)

Ты спрашиваешь, было ли у меня в детстве и юности желание изменить мир, и было ли у меня «столкновение мечты с суровой реальностью». Если честно, то когда я была ребенком, и позже, в школе и колледже я не мечтала изменить мир, потому что я не верила, что это возможно. Я не верила, что это возможно, до тех пор, пока не закончилась Холодная война, и в России не началась Гласность и Перестройка – а это случилось, когда мне уже было сорок с лишним. До этого же я думала, что раньше или позже мы все погибнем от мировой ядерной войны – будь то от прямой бомбардировки или от радиационного облучения; перед этой мыслью у меня опускались руки, и поэтому на протяжении многих лет я была не из тех, кто что-то *делает* или что-то *меняет*. Фактически, я ничего не *делала* – я просто тихо плыла по течению, отчаянно пытаюсь понять, почему все так происходит, и какой в этом может быть смысл.

Так что «столкновение мечты с суровой реальностью» случилось для меня очень-очень рано, в детстве, когда я поняла, что мы и СССР находимся в этой безумной гонке вооружений.

С каждым новым обострением Холодной войны, начиная от Карибского кризиса и угроз Хрущева «похоронить нас», и кончая антисоветскими проповедями Рейгана (посредственного голливудского актера с прогрессирующей болезнью головного мозга, по странному стечению обстоятельств ставшему президентом США), называвшему СССР «Империей зла» и затеявшего эту сумасшедшую программу «звездных войн», я все более утрачивала веру в возможность какого-либо светлого будущего. Вспоминаю канун Нового 1982 года, когда мы с друзьями – все участники антивоенных и антиядерных общественных движений – давали друг другу интервью перед видеокамерой. Все мы тогда говорили о том, как мало у нас осталось надежды на то, что в наступающем году что-то изменится в лучшую сторону.

Когда мне было около 45 лет, я впервые прочитала о «народной дипломатии». Это когда люди из Соединенных Штатов – не правительственные чиновники, а обычные рабочие и служащие, матери и отцы – год или два откладывали деньги для того, чтобы накопить на билет на самолет, добыть визу и полететь «Аэрофлотом» в СССР. Там эти американцы, сами по себе, бродили по улицам Москвы, Ленинграда и Киева, стараясь познакомиться с простыми русскими людьми, семьями, родителями и детьми. Они стремились встретиться именно с простыми людьми – не с представителями властей. Это было нелегко, потому что русские, естественно, смотрели на них очень недоверчиво и подозрительно. И вдобавок, далеко не всегда получалось преодолеть языковой барьер, потому что мало кто из американцев говорил по-русски, и мало кто из русских – по-английски. Однако, в конце концов, они встречали русских, которые приглашали их к себе домой, и там американцы сидели в кругу семьи, ели борщ и пили водку, и каждый рассказывал историю своей жизни. Они рассказывали о своем детстве, о своей юности, о своих мечтах и надеждах, делах и заботах. Они говорили о том, какой мир они хотели бы оставить своим детям. Они пили водку и плакали. И они говорили друг другу, что они не хотят никакой войны и не хотят, чтобы их правительства заставляли их убивать друг друга.

Я помню, когда я читала первую книгу о «народной дипломатии», я просидела над ней всю ночь, и у меня из глаз катились слезы. И даже сейчас, когда я пишу тебе об этом, это воспоминание снова заставляет меня плакать. Так или иначе, сотни и сотни, а через несколько лет – уже тысячи простых американских граждан – школьных учителей, воспитательниц детских садов, врачей, шоферов, строителей, профессоров колледжей, продавцов, инженеров, связистов, домохозяек, менеджеров, малых предпринимателей, студентов – копили деньги и летели за океан для того, чтобы встретить русских людей, рассказать им о своей жизни и передать сообщение: «Мы, НАРОД Соединенных Штатов, не хотим этой Холодной Войны! Мы хотим мира и Дружбы. *We want MIR!* А вы?» И их новые русские друзья отвечали «Да! Мы тоже хотим мира!»

Так эти американцы, сделав свою дневную работу, делали работу своей жизни. Снова и снова они откладывали деньги, чтобы через год или два снова прилететь в СССР и навестить своих прежних знакомых и встретить новых людей. Они писали письма. Посылали рисунки и открытки. Они становились друзьями...

И, быть может, то, что произошло после, произошло отчасти благодаря «народной дипломатии». Можно только гадать, насколько велик был ее эффект и был ли он вообще, но Холодная Война начала стихать и мир изменился. А затем, в конце 1980-х изменилось все. И я впервые почувствовала, что теперь я действительно что-то смогу *сделать*. Я, наконец, проснулась.

До этого же... До этого я была болезненным, недокормленным и недолюбленным ребенком, хотя в нашей семье всегда хватало физической еды. Что-то было не так с моим здоровьем, но никто не мог определить, что именно. И я была слабой и болезненной на протяжении учебы в школе и колледже, и даже тогда, когда я была уже взрослой. И только в сорок с лишним я, наконец, начала поправляться и постепенно становилась все здоровее.

Таким образом, одновременно случились две вещи: я стала выздоравливать физически, и весь мир изменился с окончанием Холодной войны. И тогда... тогда я начала становиться сильным, успешным и уверенным в себе человеком, который знает, что может достигнуть чего-то значимого. И хотя я начала свою литературную деятельность задолго до этого, все-таки до конца 1980-х я в основном просто плыла по течению.

2. Книги.

Почему я стала так много читать и почему я стала читать именно эзотерическую и метафизическую литературу? Потому что с самого начала я не верила той картине мира, которое нам преподносила тогдашняя американская культура. Эта картина мира гласила: «Верьте правительству, верьте политикам: они знают, что делают». (Ха! Я никогда им не верила!); «Повинуйтесь законам. Покупайте товары: вы ДОЛЖНЫ ПОКУПАТЬ товары для того, чтобы стать счастливее. Верьте медицинской индустрии, доверяйте и повинуйтесь официальным докторам». Я не покупалась на это, я не хотела ничего покупать и не могла понять, почему другие люди покупали. Наверно, все мое поколение не верило ни одному из этих лозунгов. И поэтому эзотерические книги были словно вода для блуждающего по пустыне, словно пища для

голодающего.

«Автобиография йога» Параммахасы Йогананды была моей первой и наиболее революционной для меня книгой. После нее я прочла сотни других книг на ту же тематику, включая священные писания всех известных мне религий, а также откровения ясновидящих и отчеты контактеров с Высшим Разумом. Кстати, именно потому, что я так много прочла ранее, книги Владимира Мегре уже совсем не показались мне странными, необычными или фантастическими.

Результатом всего этого было, наверно, то, что после 20 лет чтения я, наконец, почувствовала, что у меня есть понимание того, кто мы, зачем пришли в этот мир и что нам нужно делать здесь, в человеческом воплощении. Это позволило мне расслабиться по поводу происходящего вокруг и сказать самой себе:

«О'кей, теперь, когда я все это знаю, можно заняться и моей собственной жизнью».

3. Друзья, компании, общины.

В юности и после мне нравились красивые, яркие, необычные парни с нетрадиционными взглядами на жизнь, и именно с такими ребятами я в основном встречалась и влюблялась. Однако в молодые годы у меня было немного друзей, потому что я была очень странной. Есть известный фантастический роман Роберта Хайнлайна, который называется «Чужой в чужой стране» (*Stranger in a Strange Land*), я думаю, он переведен на русский язык. Так вот, я определенно была таким «чужим в чужой стране» почти всю свою жизнь.

С годами я постепенно начала лучше понимать других людей, да и себя саму тоже. И сейчас я ощущаю себя абсолютно здоровой, и у меня нет недостатка в друзьях. Но для того, чтобы это случилось, мне пришлось учиться тому, как общаться с другими существами, живущими на этой планете – это не произошло само собой (огромное спасибо книгам!).

На протяжении своей жизни я много раз жила в разнообразных сообществах и мини-общинах, в частности в «квартирных общинах». «Квартирная община» (*Shared group household*) – это, конечно же, добровольное объединение близких по духу людей, и твой вопрос о том, не создаются ли подобные сообщества властями принудительно, как колхозы и коммунальные квартиры в СССР, звучит для меня очень забавно. Обычные «мэйнстримовские» люди, равно как и государственные и местные чиновники, относятся с подозрительностью к людям, которые, не являясь родственниками, живут вместе в одном доме. Таких людей всегда считали «контркультурой», и, по сути, таковыми мы и были.

«Квартирная община» - это группа людей от 4-5 до 10-12, которые выбирают совместно жить в едином помещении. Обычно это помещение арендуется у хозяина, так что эти люди не являются его собственниками и платят ежемесячную наемную плату. Они живут вместе как для того, чтобы сэкономить деньги, так и для того, чтобы наслаждаться веселой компанией друзей, вместе питаться и делать разную работу по хозяйству.

Я жила в двух таких общинах в 1970-х годах в Гонолулу (штат Гавайи), потом еще в нескольких в Сан-Франциско в конце 1970-х – начале 1980-х, потом в 1990-х – в Колорадо, и наконец, в конце 1990-х, когда мы переехали в Северную Каролину. «Квартирная община» - это одна из разновидностей альтернативных сообществ, и я писала о них в своей второй книге «Найти свою общину» (*Finding Community*).

С 1991 года, когда я начала работать редактором журнала «Комьюнитис» (*Communities*), я посетила довольно много альтернативных поселений и общин – как городских, так и сельских. Однако у меня не возникало желания присоединиться к какому-либо подобному проекту – до тех пор, пока мы вместе с мамой и двумя моими друзьями не создали свою собственную «квартирную общину» в Колорадо, всем составом которой затем переехали в Южную Каролину для того, чтобы продолжить наш проект на земле. Там к нам присоединился третий друг, и мы начали вятером строить нашу общину. Уже тогда я понимала, что нам необходимо сделать определенные вещи для того, чтобы наш проект имел успех, однако у меня не получилось договориться об этом с остальными. В итоге, мы имели довольно сложный опыт, после которого двое моих друзей из Колорадо покинули нас, оставив нас троих – меня, маму и третьего друга – на очередном перепутье. Наша группа распалась, однако эта история очень обогатила меня пониманием того, что помогает, а что вредит при создании альтернативного сообщества.

На тот момент я была слишком больна, чтобы жить самостоятельно и работать, и нуждалась в финансовой помощи моей мамы. Позже я выздоровела, но моя мама, напротив, постарела и стала нуждаться в моей поддержке. Так что на рубеже веков я оказалась перед выбором: сделать еще одну попытку создать собственную общину вместе с моей мамой или же, опять-таки вместе с мамой, присоединиться к уже существующей. В конце концов, мы выбрали присоединиться к экопоселению Этхэвен, что и сделали в начале 2000-х.

Мне действительно было радостно присоединиться к Этхэвен, потому что это очень красивое место и замечательные люди. Потому что миссия и цели этого поселения – это как раз то, чем мне всегда хотелось заниматься. Моя мама тоже захотела вступить в Этхэвен, потому что ей понравились люди, потому что мы могли себе позволить это в плане финансов, и потому, что экопоселение находилось совсем недалеко от места, где мы жили до этого.

4. Занятия, профессии, увлечения.

На протяжении жизни я перепробовала довольно много разных работ и профессий, хотя, как я уже сказала, очень долгое время, эти работы не были для меня чем-то значимым и служили лишь средством материально поддержать меня в моем основном увлечении - чтении эзотерических книг. Я редко работала полный рабочий день: как правило, это было что-то около 20 часов в неделю или даже меньше.

Большинство американцев чужаются временной работы или работы на неполный день, считая существование, подобное моему в те годы, «нестабильным», «безответственным», «инфантильным», «ненормальным». Однако для меня это, как раз наоборот, было самое то.

В Лос-Анджелесе, в юности, я была: информационным агентом в аэропорту, агентом по продаже авиабилетов, фотомоделью, статистом (так называется актер, исполняющий эпизодические роли без слов, участник массовых сцен) в низкобюджетных голливудских фильмах. Несколько раз работала временно секретарем-делопроизводителем в разных организациях.

В Гонолулу я подрабатывала библиотекарем в Гавайском университете, продавцом в магазине одежды, агентом в бюро аренды автомобилей, администратором в отеле, служащим в трастовой компании (это что-то типа банка), агентом по бронированию мест в отеле, ведущим ток-шоу на радиостанции.

В Сан-Франциско – секретарем-машинисткой в разных компаниях, секретарем на радиостанции, секретарем-машинисткой писателя, который писал книги о том, как найти выгодную работу; продавцом на ежегодной ярмарке альтернативной культуры в Сан-Франциско. Кроме того, писала статьи для различных журналов по йоге, эзотерике и т.п. (*Yoga Journal*, *New Age Journal* и пр.)

В Невада-сити (Калифорния) я снова была секретарем (у одного своего друга), продюсером и ведущим ток-шоу на радиостанции одной из общин (это была неоплачиваемая, волонтерская работа), секретарем целителя-ясновидящего. Параллельно я продолжала писать статьи в журналы.

Снова в Сан-Франциско – секретарь писателя (Фрицгоф Капра), офисный работник/менеджер/писатель на полное рабочее время для некоммерческого Института Духовных Исследований (*Institute of Noetic Sciences*). После этого я какое-то время жила на пособие по нетрудоспособности, т.к. была слишком больна, чтобы работать.

В Колорадо я также в основном выполняла офисную работу для разных изданий на тему общин и альтернативной культуры, в том числе была редактором журнала «Комьюнитис» (*Communities*). Часть из этой работы была волонтерской и не оплачивалась.

После того, как я поселилась в Этхэвен и ушла из журнала «Комьюнитис», я уже окончательно стала «свободным художником» и сейчас езжу по всей стране, давая консультации и проводя семинары по организации общин, групповому принятию решений, разрешению конфликтов и др.,

Писать я начала довольно давно, еще в Гонолулу в 1970-х годах. Мои первые статьи были, в основном, посвящены разным авторам и учителям, занимавшимся и проводившим тренинги по «эзотерическим предметам» - от тантрических практик до даосской йоги. Я также писала о людях, которые пробовали и добивались успеха в том, чтобы жить более экологично. Этим же темам были посвящены и ток-шоу, которые я проводила на радио в Гонолулу и позже в Невада-сити. Это было очень увлекательно и в процессе этих опытов я и училась писать. Позже, когда я была редактором журнала «Communities», я также иногда писала для него статьи.

Некоторые журналисты в интервью спрашивали меня, как я училась писать и посещала ли я какие-либо курсы, посвященные литературному мастерству. Я действительно была на нескольких курсах, но не могу сказать, чтобы они чем-то помогли мне. Что мне действительно помогло – это то, что я преодолевала мой страх, что я не умею писать, когда я должна была любой ценой успеть сдать материал к издательству к сроку – в «*New Age Journal*», «*Yoga Journal*» и т.д. Журналистика была для меня, по сути, чем-то вроде учителя с розгами.

5. Как появились мои книги.

Как появилась на свет книга «Творим совместную жизнь»? Однажды мне как редактору журнала прислали рукопись сборника на тему «как сократить конфликты в экопоселениях». Однако когда я просмотрела эту рукопись, у меня возникло ощущение, что авторы пишут не совсем по теме и не отвечают на поставленные вопросы. «Для того, чтобы предотвратить и уменьшить конфликты в общине, - подумала я тогда, - нужно, прежде всего, сделать это, это и вот это...» Я записала свой список идей на оборотной стороне салфетки, стоя на стоянке грузовиков в Ловленде, шт. Колорадо, и так родилась моя первая книга. Над «Творим совместную жизнь» я работала два с половиной года. Над «Найти свою общину» - один год. Мне очень хотелось, чтобы эти книги появились и смогли бы помочь людям, хотя, по старой журналистской привычке, я поддерживала свою мотивацию при работе еще и тем, что дала обязательство издателю и даже получила аванс.

Издатель обеих моих книг, *New Society Publishers*, предоставил мне прекрасного редактора. Но еще до того, как моя книга превратилась в единый текст, отосланный в издательство, я давала читать фрагменты и главы из нее многим моим друзьям и коллегам по экопоселенческому движению и последовала многим из

их советов и предложений.

Поселенческие истории, имена, ссылки и цитаты, включенные в книгу, я отчасти помнила, отчасти отыскала в архивах «Communities», отчасти собирала и уточняла через письма по электронной почте. Структура книги тоже менялась несколько раз и окончательно сформировалась после нескольких серий проб и ошибок.

6. И напоследок...

Ты спрашиваешь, была ли я когда-либо замужем и есть ли у меня дети. Да, была – дважды, и оба раза недолго. И нет, детей у меня нет. По правде сказать, я очень люблю детей, и мужчин, и любовную романтику, но мне кажется, что в этой жизни я все-таки призвана не к семейным узам, а к тому, чтобы жить так, как я живу сейчас, и заниматься тем делом, которое я сейчас делаю.