

# ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭЛИТ И ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

DOI: <https://doi.org/10.31119/pe.2025.12.2.1>

EDN: OEWMRG

*А.Е. ЧИРИКОВА*<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Институт социологии ФНИСЦ РАН

109544, Москва, ул. Большая Андроньевская, д. 5. стр. 1

## МЕТОД ИНТЕРВЬЮ В ИЗУЧЕНИИ ЭЛИТНЫХ ГРУПП: ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

*Аннотация.* Статья посвящена методологической проблеме использования интервью в социологических исследованиях элитных групп. В тексте представлен краткий историографический обзор работ зарубежных и отечественных социологов, изучавших элитные группы посредством интервью в XX–XXI вв., и излагаются собственные методологические разработки автора, касающиеся подготовки гайдов, получения доступа к влиятельным респондентам и техники ведения интервью с разными представителями элиты (чиновниками и бизнесменами). В статье обобщается опыт более 1000 интервью, проведенных автором в разные годы при изучении московских, региональных и локальных элит. Интервью с закрытыми элитными группами показали, что получение достоверной информации от действующих властных и бизнес-акторов далеко не прямой процесс. Он требует особой техники, которая бы позволила добиться точной информации. Коммуникация с элитными группами нередко сопровождается осознанными или неосознанными искажениями при описании повседневных практик. С одной стороны, данные искажения вызваны привычкой элитных групп общаться со СМИ и демонстрировать в этом общении исключительно позитивную картину происходящего во власти и бизнесе. С другой стороны, они могут быть обусловлены нежеланием отвечать на неудобные вопросы (например, о неформальных практиках взаимодействия внутри элитных групп). В представленном исследовании с опорой на классификацию видов

слушания Иствуда Атватера автор описывает приемы, которые позволяют интервьюеру удерживать внимание представителей разных элитных групп, минимизируют стереотипные суждения и позволяют глубже проникать в повседневные практики управления региональным и городским развитием, а также бизнес-процессами.

*Ключевые слова:* метод интервью, локальные элиты, деловая элита, техники ведения интервью, обработка материалов интервью.

**Для цитирования:** Чирикова А.Е. Метод интервью в изучении элитных групп: власть и бизнес // Власть и элиты. 2025. Т. 12. № 2. С. 7–37. DOI: <https://doi.org/10.31119/pe.2025.12.2.1> EDN: OEWMRG

«Воображение важнее знания»  
Альберт Эйнштейн

## **ВВЕДЕНИЕ: МЕТОД ИНТЕРВЬЮ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЗАПАДНЫХ И РОССИЙСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭЛИТНЫХ ГРУПП**

Интервью как метод социологического исследования зародился на Западе в стенах Чикагской школы и относительно быстро стал проникать в исследования элитных групп, в том числе разных уровней бизнеса и власти. Первые работы в этой области появились в США в 1950–1960 гг. и принадлежат Гарри Кинкейду и Маргарет Брайт [38]. В своем исследовании авторы обратились к изучению деловой элиты, что для того времени было смелым шагом. Полученные результаты смогли убедить некоторых представителей научного сообщества, что применяемая Кинкейдом и Брайт методология работает и позволяет получить интересные результаты. Однако упоминаемый подход встретил и немало критики, поскольку в то время в социологии господствовала количественная методология. В 1964 г. Уильям Хант, Уайлдер Крейн и Джон Уальке продемонстрировали богатые возможности метода интервью в кросс-культурных сравнительных исследованиях политической элиты [37]. Это дало толчок для более широкого использования интервью в исследованиях 1990–2000 гг.

На рубеже веков метод интервью стал привлекать все большее число исследователей, а тематика их работ становилась все шире. Теперь научному сообществу стала интересна не только сама перспектива

использования данного метода для изучения элитных групп, но и его возможности и ограничения, а также поиск оптимальных моделей интервью для различных респондентов. Именно в эти годы появляются работы, в основе которых лежат интервью с деловой и политической элитой США (см., например: [41; 44] и др.). К числу наиболее значимых трудов можно отнести исследование Дэвида Ричардса, сделавшего предметом своего изучения разные подходы изучения элиты и имеющиеся в них подводные камни, подтвердив тем самым, что использование метода интервью требует постоянной рефлексии [42].

Как показали исследования Аллана Кокрейна, интервью открывает обширные возможности для изучения местной власти [33]. Используя данный метод, автор смело вскрывал и анализировал иллюзии представителей местной элиты относительно эффективности своей работы. В эти же годы появляется исследование российских и западных социологов “Interviewing the Soviet elite” [45]. Основанное на интервью с советской элитой, оно станет классическим.

Однако самое большое количество зарубежных социологических исследований, посвященных изучению элит, написано после 2000-х гг. В это время появляются работы, в которых рассматриваются методологические подходы к интервьюированию представителей элиты [35], особенности техники интервью в политологии [39], вопросы использования интервью при изучении государственной политики [31] и др. Вновь обсуждаются способы получения доступа к интервью и возможные ошибки в разговоре с различными элитными группами [34; 40]. Теперь исследователей интересует более широкий круг методологических вопросов. К примеру, выходят публикации, в которых обсуждаются особенности использования метода интервью в исследованиях и кодирования его результатов [30], ставятся вопросы валидности и надежности полученных таким образом данных [32] и анализируются этические дилеммы личного интервьюирования [46]. В 2002 г. также публикуется работа, осмысляющая опыт изучения элит в России, хотя широкого отклика среди отечественных ученых она не получила [43]. В последние 10–15 лет метод интервью все чаще используется в зарубежных социологических исследованиях. Число его сторонников неизменно растет, как и доверие к получаемым с помощью метода интервью данным.

В советские исследования элит метод интервью, а точнее такая его разновидность как метод *мягкого* или *глубинного интервью*, стал проникать на рубеже 1980–1990 гг. «Мягкое интервью, — отмечала в свое время Мария Васильева, — имеет преимущество перед количественными, или жесткими методами, в деликатной ситуации неструктурированного понятийного пространства исследования. Исследователь, работающий с мягкими интервью, встречает много сложностей, например, с репрезентативностью, но, по крайней мере, не рискует попасть в положение социолога, задающего миролюбивому холостяку вопрос: “Вы перестали бить свою жену по утрам?”, давая при этом лишь два варианта ответа “Да и Нет”» [8, с. 5].

Одними из первых отечественных исследователей, последовательно использовавших метод интервью в социологических и социально-экономических исследованиях были Геворк Погосян [17], Сергей Белановский [5] и несколько позднее Игорь Бунин [6]. Погосян, впервые в СССР, предложил рассматривать метод интервью как особый вид общения и подверг его экспериментальному изучению. Проведенное исследование позволило сделать автору однозначный вывод: «Распространенное в современной западной социологии, и в особенности социальной психологии, недоверчивое отношение к данным, полученным при помощи интервью, и стремление к так называемому “объективированию” методов сбора информации путем отказа от использования интервью за счет применения методов скрытого наблюдения и отказа от вербальных свидетельств опрашиваемых, не имеет под собой серьезного методологического обоснования и продиктовано в сущности характерным для “эмпирической социологии” тяготением к естественнонаучной методологии, к прямому переносу ее методов и техник в область социального познания» [17, с. 37].

Еще одной влиятельной российской научной работой 1990-х гг., которая была проведена с использованием метода мягкого или глубинного интервью, стало исследование элитных групп под названием «Россия от настоящего к будущему», осуществленное в 1994–1996 гг. под руководством члена-корреспондента РАН Константина Миккульского [15]. В нем была опробована специальная техника ведения глубинного интервью, которая в дальнейшем стала основой и моих

собственных исследований. Кроме того, на меня также повлияли работы коллег из Центра независимых социальных исследований города Санкт-Петербурга<sup>1</sup> (Елены Здравомысловой, Анны Темкиной, Софьи Чуйкиной и Юлии Зеликовой) [13]. Достаточно широко методы качественного анализа были представлены в 1990-х гг. в работах Института социологии РАН и других научных центров. Здесь можно вспомнить, например, такие проекты как: «Век социальной мобильности в России» (рук. В. Семенова, ИС РАН), «Элита брежневской формации» (рук. О. Крыштановская, ИС РАН), «Биографическое исследование социальной истории Сибири» (рук. М. Рожанский, Иркутский государственный университет) и др.

В 1997 г. вышла моя монография «Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности», в которой я показала, как работает метод интервью при изучении элиты московского бизнеса [27]. В это же время появились исследования Вадима Радаева [19], Виктории Семеновой [23], Светланы Барсуковой [2], также осмысляющие использование метода интервью. Нельзя не выделить отдельно работы Светланы Барсуковой начала 2000-х гг., в которых она на примере анализа сращивания теневой экономики и теневой политики продемонстрировала, что метод интервью наиболее эффективен при изучении скрытых практик в политике. В частности, благодаря использованию данного метода Барсуковой удалось показать, как теневые капиталы вовлекаются в избирательный процесс [2]. Виктория Семенова в 1998 г. выпустила монографию «Качественные методы: введение в гуманистическую социологию», а в 2000 г. в ИС РАН защитила докторскую диссертацию по теме «Эвристический потенциал качественной методологии в современной российской социологии», где показала широкие возможности качественных методов при изучении повседневных практик [24].

Большой вклад в утверждение качественной методологии в 2000-е гг. внесла также Елена Рождественская (Е. Мещеркина). Ее работы этого времени, основанные на анализе биографических интервью, подтвердили, что качественные исследования могут быть многогран-

---

<sup>1</sup> 22 июня 2015 г. Министерство юстиции Российской Федерации включило организацию в реестр «иностранных агентов».

ными и полезными при анализе различных социальных процессов [21]. Позже автор продолжила использовать качественную методологию, не только применяя ее как тонкий исследовательский инструментарий, но и осмысляя ее ограничения и преимущества при изучении федеральной элиты власти и бизнеса [20].

Признанным авторитетом в области качественной методологии является петербургский социолог Виктор Воронков, возглавляющий Центр независимых социологических исследований в Санкт-Петербурге. В 2000-е гг. были опубликованы его исследования, выполненные с использованием качественной методологии и показавшие, какие сложные социальные процессы можно изучать, не обращаясь к количественным данным [9; 10; 11]. Тему методологических особенностей интервью в социологических исследованиях и его репрезентативности в 2020-е гг. продолжил Сергей Белановский [3; 4]. Интересное исследование было также предпринято Олегом Оберемко и Натальей Терентьевой, которые посвятили работу анализу особенностей и критериев эффективности метода фокусированного интервью [16].

В последние 10 лет мы с моим соавтором Валерием Ледяевым провели цикл исследований с использованием метода интервью властных групп и бизнеса в 7 муниципалитетах, результаты которых были обобщены в монографии «Власть в малом российском городе» (2017) [29]. Этот проект еще раз утвердил меня во мнении, что властные акторы и представители бизнеса — это сложный объект, для изучения которого наиболее продуктивен именно метод интервью.

Перечень исследований, выполненных в недавние годы методом интервью, можно продолжать бесконечно. Достаточно посмотреть выпуски журналов «СОЦИС» или «ПОЛИС», с каждым годом публикующих все больше авторов, использующих метод интервью как основной инструмент для изучения социума [22]. Тем более это актуально при изучении закрытых элитных групп, которые скептически относятся к анкетам, но иногда соглашаются поговорить с интервьюером лично. Правда, для организации подобной встречи следует приложить немало усилий, которые не всегда оправдываются. Из последних публикаций мне хотелось бы выделить монографию, подготовленную на кафедре методов сбора и анализа социологической информации НИУ ВШЭ и обобщающую результаты многолетних исследований [7].

Таким образом, в наше время качественная методология получила широкое развитие. Споры о возможности использования метода интервью сдвинулись от вопроса «а научно ли это» в область дискуссии «как это лучше делать?». Все большее число исследователей стали доверять результатам качественных исследований, а некоторые из них признали неоспоримое преимущество метода интервью перед количественными данными. При этом, несмотря на то, что научного консенсуса относительно релевантности метода интервью в социологических исследованиях как такового нет, на мой взгляд, в последние годы этот метод стал особенно популярным. Отчасти это объясняется тем, что исследования, основывающиеся на материалах интервью, «открыты» для большего числа читателей, нежели исследования, написанные тяжеловесным «статистическим языком». Однако это не единственная причина. Сложные социальные процессы, которые происходят сегодня в российском обществе, не всегда могут быть измерены с помощью количественной методологии, которая более действенна, когда речь идет об устоявшихся практиках и процессах. Сегодня жизнь меняется на глазах и вскрыть ее закономерности становится все сложнее, поэтому исследовательский инструментарий требует все более тонкой настройки, без которой понять и анализировать современный социум едва ли возможно.

Предлагаемый далее анализ техники интервью строится на основе опыта реальных интервью, проведенных мною в 1994–2025 гг. Участники интервью — представители московской и региональной муниципальной / деловой элиты. Всего за прошедшие годы мною было организовано и проведено более 1000 интервью. Настало время обобщить имеющийся опыт.

### **МЕТОД МЯГКОГО ИНТЕРВЬЮ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕХНИКИ И СПОСОБА ОБРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ**

#### **Метод интервью как исследовательская техника: ограничения при разработке гайда интервью**

Несмотря на то, что метод интервью становится все более популярным в зарубежных и российских социологических исследованиях, он имеет четкие границы использования, хотя и обладает преимуще-

ствами в сравнении с количественной методологией. Прежде всего, метод интервью хорошо работает в исследованиях новых процессов, закономерности развития которых пока неизвестны. Не менее продуктивным этот метод оказывается при изучении закрытых, мифологизированных, неформальных практик [29] или экспертных позиций, в чем я неоднократно убеждалась, проводя экспертные интервью. Анализ практик, формирующихся внутри различных институтов («чистый лист», позиции и мотивация элиты, корпоративные практики), требует тонкого инструментария, который может обеспечить метод интервью.

Важно подчеркнуть, что наиболее продуктивно интервью работает тогда, когда имеет значение не только сама информация, но и субъект ее предоставляющий. Субъективность, характерная для качественной методологии, в данном случае является преимуществом, а не недостатком. Тем не менее, и в этом случае следует четко формулировать проблему при разработке проекта исследования и, главное, верифицировать полученные методом интервью данные, особенно когда наблюдаемые тренды не устойчивы.

***Об ограничениях метода необходимо помнить при разработке гайда интервью, который существенно отличается от гайда анкетных опросов:***

- В гайд интервью не стоит включать вопросы, характерные для количественной методологии;
- При разработке гайда интервью следует избегать слишком большого количества исследовательских проблем;
- Гайды интервью для разговоров с властными и бизнес-группами не должны быть тождественны. Несмотря на наличие у обеих упомянутых групп такого общего качества как закрытость, темп интервью с их представителями, его эмоциональный фон, рефлексивная дистанция могут различаться. Интервью с бизнес-элитой требует высокой креативности, нестандартных обобщений, неожиданных вопросов со стороны интервьюера, что сохраняет к нему интерес интервьюируемых. Представители власти предъявляют схожие требования к интервьюеру, однако для них важно хорошее знание работы властных институтов и управленческий опыт, что помогает избегать шаблонных ответов, к которым нередко прибегают члены властных элит.



Кроме того, если Вы намерены изучать властные или бизнес-практики с привлечением элиты, необходимо опираться на позиционный или решенческий принципы отбора. Для получения необходимой информации важно ориентироваться на главных действующих лиц, находящихся в эпицентре принятия решений во власти и бизнесе или действующих в соответствии с этими решениями. Замена лидеров «на работающих рядом», как правило, снижает качество получаемых материалов, а иногда существенно искажает их. Исключением, пожалуй, являются экспертные интервью, когда отдаленность от представителя элиты является скорее преимуществом.

В данной работе я останавливаюсь на некоторых наиболее значимых особенностях техники ведения интервью. За рамками текста оказываются важные сюжеты оптимальной продолжительности интервью, выхода из пространства интервью, сюжеты обеспечения анонимности / безопасности данных, право на их интерпретацию. Всё это весьма насыщенные и сложные сюжеты, и их освещение достойно отдельного внимания, которое я надеюсь уделить упомянутым проблемам в будущем.

### **Особенности техники интервью со статусными информантами: как пробиться к занятой элите?**

Доступ к информанту — наиболее сложная часть интервью, из-за которой они часто срываются, ставя под угрозу результаты проекта. В моей практике процент срыва интервью из-за невозможности найти выход на нужное лицо составляет не более 10–15 %. Как получить согласие на разговор от нужного человека? Первое и основное — за Вами должна стоять солидная организация, направляющая Вас на исследование. Для этого Вы должны запастись письмами, подписанными руководителями этой организации, в которых они подтверждают Ваши полномочия ответственного исполнителя проекта. В моем случае такими поручителями выступали директор Института социологии ФНИСЦ РАН и директор ФНИСЦ РАН. Документы, написанные от их лица, производили убедительное впечатление и открывали двери во многие кабинеты. В письме обязательно указывался ответственный исполнитель. В результате к моему приезду мое портфолио и мой статус были проверены, что давало мне право на интервью. Однако

это только первый шаг. Затем те лица, с кем интервью уже состоялись, делились впечатлением с теми, кому разговор только предстоял. Если впечатление было положительным, все двери администраций и крупных компаний были для меня открыты, однако если я допускала какую-то ошибку, вдруг возникали непреодолимые причины, по которым респондент не мог прийти на интервью. В моей практике такое случилось всего один раз, но этот опыт в дальнейшем помог мне вести интервью так, чтобы не пересекать невидимых границ и не испортить у собеседника впечатление.

Таким образом, организация интервью с элитой — совсем не простое дело. Вы должны быть готовы к мобилизации всех возможностей, чтобы получить согласие на интервью. ***При подготовке исследования Вам могут помочь:***

- Официальные письма, подтверждающие Ваше право на проведение интервью в данной организации;
- Статусные фигуры, коллеги как посредники во взаимодействии, помогающие достигать нужных договоренностей;
- Безошибочность поведения в процессе интервью, харизма, доверительное общение;
- Просьба о помощи в доступе к нужной фигуре у статусного лица, прошедшего через интервью.

Важно понимать, что интервью со статусными информантами требует особого подхода, так как у этой категории респондентов сформировались особые техники коммуникации, связанные с руководящей позицией. Часто статусные собеседники стараются перехватить контроль над течением беседы у интервьюера, как это точно подметила Елена Рождественская [20], но именно этого им и не стоит позволять делать. ***Перечислю приемы ведения разговора, которые, на мой взгляд, помогают вести интервью со статусными фигурами:***

- Пристройка в коммуникации «наравне». Избегать пристройки «снизу»;
- Цепкость, возвращение к интересующему сюжету даже при попытке ухода от него;
- Выстраивание доверительного контакта, поиск оптимальной дистанции общения;

- Рефлексивное слушание: перефразирование и резюме как базовая технология;
- Иной взгляд или провокация. Не следует со всем соглашаться в процессе интервью. Если у интервьюера иной взгляд, его можно корректно предъявить;
- Сравнение как принцип анализа ситуации;
- Нарращивание масштаба обобщения, если интервьюируемый склонен застревать «в мелочах»;
- Выделение и поддержка наиболее интересных обобщений, сделанных информантом.

В некоторых случаях я предваряла интервью со статусными фигурами разговорами с экспертами, которые хорошо знали ситуацию в регионе или в городе. Это помогало мне выстраивать интервью, ориентируясь как на знание локальной обстановки, так и личностных особенностей представителя элитной группы. Однако не стоит думать, что любой человек, называющий себя экспертом, может подойти для такого консультирования. Подбор экспертов очень важен. Следует избегать тех, кто агрессивно навязывает свою точку зрения и игнорирует ваши аргументы.

***Сформулирую принципы отбора экспертов и характер взаимодействия с ними:***

- При выборе эксперта необходимо четко определить сферу его профессионализма;
- Техника ведения экспертных интервью предполагает комфортную дистанцию общения для получения нужной информации;
- В ходе интервью важно не только соглашаться с тем, как ситуацию видит эксперт, но и предлагать ему для оценки собственный взгляд на проблему. В этом случае анализ ситуации будет итогом диалога интервьюируемого и интервьюера.

Важный вывод, который я могла бы сделать, проведя большое количество интервью, — нужно быть не только точным и чутким слушателем, но и интересным собеседником, опережая интервьюируемого по масштабу обобщения на его же профессиональном поле. Такая способность приходит не сразу, именно поэтому важно не просто знать изучаемую тему, но и самому быть в ней экспертом.

### Метод интервью: слушать и слышать

В 1984 г. вышел перевод монографии американского психолога Иствуда Атватера «Я Вас слушаю», которая быстро завоевала признание у российских читателей [1]. Эта книга попала мне в момент, когда я начала использовать интервью как метод для исследования элитных групп. Именно тогда я поняла, что наблюдения Атватера чрезвычайно полезны для интервьюера, поскольку основное, что он, как психолог, делает, — это слушает и задает вопросы.

В упомянутой книге Атватер выделил несколько техник слушания и показал, как они используются в разных ситуациях, а также ввел такое понятие как «темперамент слушания», благодаря знанию о котором мне удалось обойти много подводных камней при исследовании элиты. Чтобы описать техники слушания и задавания вопросов, я воспользуюсь предложенной этим автором аналитической схемой. На мой взгляд, она как нельзя лучше описывает то, что происходит в процессе интервью, и прямо указывает на то, что нужно сделать, чтобы собеседник услышал Вас, а Вы его.

Итак, доктор Атватер предложил различать три вида слушания: рефлексивное, нерефлексивное и эмпатическое. Два из этих видов он отнес к активному виду слушания, включающему в себя такие параметры, как устойчивое, направленное внимание, умение слушать всем телом, внимательное молчание, уточнение и понимание, использование профессионального языка интервьюируемого и положительный язык поз и жестов. Однако главный вывод Атватера был неожиданным: даже если Вы владеете всем репертуаром активного слушания, самое главное, — отнюдь не техника, но **темперамент слушания**. Этот вывод привел меня к простому умозаключению: слушание — это активный процесс, именно поэтому от техники и темперамента слушания элитных групп в процессе интервью нередко зависит качество получаемой информации. Это знание стало аксиомой моих дальнейших исследований, и раз за разом я убеждалась в тонкости наблюдений Атватера.

Что такое темперамент слушания, от которого напрямую зависит успех всего интервью? В ходе своих исследований я несколько расширила перечень характеристик, предложенных Атватером, и предлагаю понимать темперамент слушания следующим образом:

- Активное невербальное реагирование на содержание речи;
- Устойчивая демонстрация заинтересованности;
- Подчеркнутая эмоциональность восприятия, эмпатийность;
- Быстрота реагирования;
- Стремление двигаться вглубь проблемы, разрушая стереотипные взгляды.

Без сомнения, данный перечень может быть расширен по мере накопления опыта интервьюирования. С другой стороны, замечу, что и выполнение всех перечисленных правил — это нетривиальная задача, но именно оно отличает хорошее интервью от плохого.

Важным видом активного слушания является так называемое **рефлексивное слушание**, ключевая техника интервью с элитными группами. Атватер определяет его как слушание, при котором устанавливается обратная связь с говорящим для контроля точности восприятия услышанного и уточнения позиции собеседника. При рефлексивном слушании допускается перефразирование слов интервьюируемого, эмоциональный отклик на проявления его чувств и, наконец, резюмирование или соединение фрагментов интервью в единое целое, благодаря которому интервьюер убеждается в том, насколько адекватно он понял респондента. Несмотря на то, что с атватерской классификацией типов слушания я полностью согласна, тем не менее, хочу отметить, что беседовать с респондентом, не включая эмпатийный механизм, по моему убеждению, невозможно. Именно поэтому мой совет начинающим исследователям: слушай, что говорят интервьюируемые, но понимай, что они чувствуют.

Следующий вид активного слушания, выделенный Атватером, — это **нерефлексивное слушание**. Обычно интервью не стоит строить, придерживаясь исключительно этой техники, но бывает, когда нерефлексивное слушание весьма адекватно ситуации. Например, при высокой психологической закрытости респондента и его слабой мотивации, когда необходимо, чтобы респондент втянулся в диалог. В нерефлексивном слушании нет загадки — это умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника. Со стороны интервьюера требуется минимизировать вербальные реакции. Допускаются отдельные «открывающие» реплики, чтобы выразить одобрение, интерес и понимание. Тем не менее, не следует заполнять все пространство

интервью нерефлексивным слушанием, иначе цели интервью так и не будут достигнуты. Данную технику следует использовать либо в начальной фазе разговора, либо при эмоциональном возбуждении собеседника, чтобы дать ему возможность выразить свою мысль. Кроме того, техника нерефлексивного слушания на удивление хорошо работает и когда достигается глубокий контакт с респондентом. В этом случае речь интервьюируемого лучше не прерывать своими замечаниями, а дожидаться, когда он сам выйдет на нужный сюжет.

И наконец, последний вид слушания по Атватеру — это *эмпатическое слушание*, под которым подразумевается внимание к эмоциональной окраске и внутренней ценности информации для участника интервью. Эмпатическое слушание относится к более интимному типу общения и является противоположностью критического и оценочного восприятия сказанного. Напротив, такое слушание создает возможность для свободного самовыражения собеседника. Именно поэтому, имея богатый опыт интервью, я пришла к выводу: несмотря на то, что интервьюеру важно качество получаемой информации, иногда гораздо важнее не анализировать содержание речи в момент беседы, а проявлять эмпатию к собеседнику.

Итак, чтобы слушать и слышать собеседника, пассивного внимания недостаточно. Как показывает мой опыт проведения интервью, лучших результатов можно добиться за счет активного слушания, важная роль в котором отведена темпераменту слушания и эмпатии интервьюера. Рефлексивный компонент беседы также имеет большое значение, поскольку благодаря адекватным вопросам, учитывающим позицию респондента, поток информации удается направлять и корректировать, тем самым порой выводя диалог на более высокий рефлексивный уровень.

### **Как вести интервью, чтобы добиться нужных результатов?**

Далее перейдем к нескольким моим собственным методологическим наблюдениям. Но прежде важно оговорить: если использовать перечисленные коммуникативные приемы, качество интервью может улучшиться, однако их список далеко не исчерпывающий. Я исхожу из простого принципа: интервью — это всегда баланс между тем, что хочешь узнать ты, и тем, что хочет сказать собеседник. *Для меня*

**наиболее продуктивными оказались следующие правила проведения интервью:**

*Условие 1.* Развитая концентрация. Уметь не только слышать, но и критически осмысливать услышанное, делая выводы здесь и сейчас.

*Условие 2.* Симультанное слушание. Одновременно слушать и обдумывать следующий вопрос и контраргументы.

*Условие 3.* Статус второстепенного факта. Не пропускать мелочей. Второстепенные ассоциации бывают важнее для диагностики основного содержания, нежели развернутый ответ респондента.

*Условие 4.* Жестко придерживаться цели интервью и добиваться нужной информации с настойчивостью, даже в том случае, если интервьюируемый пытается переключить поток ассоциаций.

Вновь оговорюсь, что перечисленные условия получения нужной информации не единственные. Тем не менее, если интервьюер их придерживается, он способен получить материал, вполне пригодный для дальнейшего анализа.

Однако чего стоит избегать в процессе интервью? Я лишь поделюсь своими рекомендациями, но следить за ходом беседы и корректировать его ход Вы должны научиться самостоятельно, чтобы вовремя замечать, когда разговор идет не в том направлении. Возможно, представленные ниже принципы помогут Вам осознать и проанализировать собственные ошибки. **Итак, на мой взгляд, в процессе интервью не стоит:**

- Пытаться применить сразу все известные Вам техники ведения беседы, выбирайте технику уместно, с учетом интереса респондента и характера разворачивающегося диалога;
- Терять свое личностное начало, реагируя на статус и значительность кабинета интервьюируемого. Иногда это сложно, но умение приходит с опытом;
- Говорить исключительно на своем профессиональном языке. Респондент не обязан его понимать, а потому результатом подобной ошибки может быть отказ от интервью под благовидным предлогом;
- Ссылаться в качестве авторизации на информацию, полученную в других интервью. Это распространенная ошибка, однако, порой она может приводить к непредсказуемым последствиям. Система

отношений между руководителями администраций или ключевыми акторами бизнеса иногда наполнена скрытыми конфликтами, что может исказить доступные Вам данные.

Все сказанное в данном разделе о том, как следует вести интервью и как можно избежать ошибок, — это лишь общий набросок. В любом случае интервью — это процесс сотворчества двух участников диалога, в котором должны учитываться персональные особенности каждого из них.

### **Как добиться от респондента правдоподобной информации: уровень контроля и скрытые практики**

Проблема, с которой сталкивался любой интервьюер, — это достоверность получаемой информации, ее правдоподобие, особенно, если учитывать, что элитные группы, представляющие власть или бизнес в регионах или городах, всегда действуют в собственных интересах и не склонны открываться перед теми, кто представляет Москву. Нередко столица видится им неоправданно обласканным городом, на который работает вся Россия. Поэтому в ходе интервью я стремилась уходить от социально одобряемых ответов респондентов за счет уточняющих вопросов. Полученная информация проверялась перекрестными вопросами, что позволяло снизить искажения, обусловленные стремлением соответствовать социальным ожиданиям.

В моей практике мне приходилось вести разные исследовательские проекты, которые я бы разделила на два типа: открытые и скрытые. Тема *открытых исследований* была изначально обговорена с участниками исследования или их руководителями, и первые вопросы интервью полностью ей соответствовали. По этой модели строились мои интервью с локальными элитами в разных российских городах. В рамках исследования «Власть в малом российском городе», в котором применялась теория городских режимов, был разработан гайд интервью, содержащий вопросы об иерархии влиятельных акторов, взаимодействии власти и бизнеса, командообразовании и др. При этом даже в открытом исследовании были вопросы, направленные на получение такой информации, которой информант не хотел делиться, например, о неформальных практиках взаимодействия внутри регионального парламента [28]. Нередко мне приходилось не выделять



подобные вопросы в отдельный блок, а задавать их по ходу разговора, когда респондент сам приближался в размышлениях к данной теме [25].

В случае открытого исследования, чтобы получить необходимую информацию, во вступительной беседе следует продемонстрировать респонденту высокий уровень знания проблемы, что помогает в дальнейшем избегать упрощенных оценок с его стороны и повышает качество интервью. Кроме того, во всех типах интервью важно сохранять максимальный интерес к респонденту и его оценкам, тем самым снижая уровень его психологического контроля за ходом разговора. Демонстрация интереса к респонденту может сопровождаться одобрительными реакциями, техникой «глаза в глаза», поддерживающей мимикой, что позволяет собеседнику почувствовать себя в диалоге комфортно и тем самым минимизирует стереотипные суждения, которые нередко возникают в беседе из-за опасения «сказать лишнее». Умение слушать всем телом, высокий темперамент слушания заставляют респондента забывать о необходимости скрывать информацию.

В некоторых случаях в открытых исследованиях я прибегала к модели «интервью на троих». Как правило, это позволяло «разговорить» нужного мне собеседника, который по какой-то причине был закрыт в общении. Приглашение еще одного участника к интервью аргументировалось мной как необходимость получения более конкретной цифровой информации и, как правило, не вызывало сопротивления основного информанта. Оно могло происходить как непосредственно в процессе интервью, так и до его начала. В том случае, если я подозревала, что будущий респондент не очень расположен вести разговор с исследователем из Москвы, я привлекала его коллегу как мотиватора, способного оживить диалог. Практика интервью на троих позволила мне убедиться в том, что иногда работа с двумя информантами гораздо продуктивнее, чем с одним. Тем не менее, ее результат может сильно зависеть от техники ведения интервью. Как показывает опыт, первым к обмену мнениями стоит пригласить наиболее мотивированного информанта, чтобы второй втянулся в разговор вслед за ним. Однако в том случае, если приглашенный информант ниже по статусу основного информанта, то первым делиться информацией по возможности должен более статусный респондент. Хотя из этого правила

бывают исключения, и привлечение менее статусного собеседника к разговору первым также оказывается рабочей техникой.

Другой тип исследований, в котором мне доводилось участвовать, — **это скрытые исследования**. Данный тип использовался при изучении таких сложных исследовательских направлений как неформальные платежи в российской медицине и образовании, когда проводились интервью с главными врачами медицинских учреждений, руководителями и профессурой вузов [26; 12]. В этом случае интервью обязательно начиналось с легенды и лишь позже переходило непосредственно к интересующей теме. В случае с неформальными платежами в медицине и образовании такой легендой был цикл вопросов о заработной плате и способах подработки, после чего плавно задавались вопросы о неформальных платежах. Такой переход воспринимался как естественный и не вызывал сопротивления респондентов. По технике исполнения это были самые сложные интервью, однако полученный таким образом исследовательский материал, по признанию коллег, был уникальным.

***Я бы выделила ряд принципов, которые помогают получать информацию при изучении скрытых практик:***

- Терпение и настойчивость. Как правило, респонденты переходят к теме не сразу;
- Доминирование эмпатичного слушания «всем телом» со стороны интервьюера;
- Минимизация моральных оценок, даже в том случае если кажется, что получаемая информация этого заслуживает;
- Защитная позиция в отношении нелегитимных практик;
- Апелляция к позиции экспертов;
- Просьба описывать практики, существующие в сообществе вообще, а не в конкретном учреждении.

Итак, в процессе интервью важно не просто получать информацию, но вести диалог так, чтобы респондент находился в комфортной для себя зоне и чувствовал себя компетентным в ответах на задаваемые вопросы. Именно в этом случае он не замечает, как переходит за границы того, что можно, а что нельзя говорить человеку с диктофоном. Важно стараться снизить гиперконтроль собеседника над собствен-

ными словами, но это требует от интервьюера умения демонстрировать повышенное внимание даже тогда, когда он слышит общераспространенные вещи, а это не всегда получается. В том случае, если интервьюеру это удастся, есть вероятность получить ценные материалы, которые продвинут исследователя в понимании изучаемой проблемы.

### **Элита бизнеса: модели взаимодействия интервьюера и интервьюируемого**

Элита регионального и московского бизнеса — особая группа респондентов, перед которыми ученый с хорошим исследовательским багажом и сложившейся техникой ведения интервью может оказаться весьма беспомощен: бизнесмены склонны вести себя достаточно настороженно и закрыто, если не обеспечить им пространства для свободы мысли. Усталость от коммуникации — весьма распространенное состояние представителей этой группы элиты. Несмотря на то, что у бизнесменов, как ни у какой другой группы респондентов, сформировано уважение к слушателю, это спасает далеко не всегда: бизнесмены так ограничены во времени, что необходимо находить нетривиальные способы, чтобы удержать их в диалоге. Опишу те модели интервью, которые были апробированы мною в процессе работы с бизнес-элитой и оказались достаточно эффективными.

**Модель № 1, Актуализационная.** В первом случае исследователь позволяет собеседнику находиться в удобном для него режиме беседы и предоставляет ему в диалоге большую свободу, не прибегая к жесткой переориентации хода разговора. Фигура интервьюера располагается как бы на периферии. Как это ни парадоксально, респонденты из бизнес-элиты редко обсуждают собственную картину мира, «Я-концепцию» и свое самоощущение жизни. При общей усталости от коммуникации потребность «глубинного» общения и возможность взглянуть на себя самого, в случае достижения доверия, весьма успешно вовлекает бизнесменов в коммуникацию.

Реализация данной модели возможна при условии формулирования четких целей, для которых затевается интервью. Прагматичность является доминирующей чертой бизнесменов и распространяется на пространство беседы о себе. При этом такой тип разговоров бизнес-элиты, как правило, имеет рефлексивный характер и направлен на коррек-

тирование своего образа. Применение «актуализационной модели» при всей ее привлекательности возможно тогда, когда кроме «приятия и понимания» интервьюер способен демонстрировать в беседе не бытийный, любопытствующий или эмоциональный подход, а опыт работы с «внутренними» состояниями, предлагая неожиданные интерпретации внутренних позиций собеседника. Правда, в подобной помощи должна соблюдаться мера, и здесь важно промолчать, когда другой говорит о себе. Основной жанр этого типа интервью — игра пауз.

Любая моноконструкция в общении с бизнес-элитой быстро истощает диалог, он требует постоянного поиска, новых поворотов. Осознанно или нет, но чувствуя напряженность внутреннего поиска интервьюера, респондент подключается к этому процессу и переходит на тот же уровень мотивационной включенности. Иными словами, диалог будет настолько интересен, насколько интервьюер сможет запустить внутренний творческий процесс респондента. До тех пор, пока сотворчество не началось, сложно уйти от плоских логических конструкций и тривиальных суждений. Коммуникация с бизнес-элитой — это напряженное творчество. Остро ценящие свое время, такие партнеры по диалогу пытаются сразу же прочувствовать внутренний потенциал интервьюера и «отключаются» из коммуникации, если он их не удовлетворяет.

**Модель № 2, «Другой взгляд».** В противовес актуализационной, весьма эффективна, на мой взгляд, также такая модель диалога, в основе которой лежит техника «освежающей беседы», используемая в западном менеджменте [36]. Реализация подобного типа диалога задает коммуникации особую направленность, переводя ее в модус «спокойного противостояния». Такой переход дает собеседникам возможность поразмышлять о тех или иных явлениях с различных позиций. При этом порой интервьюер намеренно утрирует расхождение во взглядах. Эта конструкция диалога позволяет узнать контексты, оценить устойчивость подходов и глубину личностных стратегий. В этом случае интервьюеру важно демонстрировать заинтересованность в более глубоком погружении в тему и не пытаться психологически доминировать над собеседником. Партнер по диалогу, способный видеть события с разных ракурсов и оценивать увиденное в своей системе координат, разрушает внутреннюю моноконструкцию восприятия

другого, направляя процесс «умственного поиска» по нетривиальным путям. Однако, несмотря на то, что бизнесмены охотно включаются в подобный тип коммуникации, интервьюеру нужно уметь быстро переключаться с одной модели общения на другую.

**Модель № 3, «Профессиональный интерес».** Обычно бизнес-элита уважительно относится к профессионалам. Используя третью модель диалога, можно рассчитывать на весьма серьезное вовлечение собеседника в разговор. Парадокс, однако, заключается в том, что сначала необходимо завоевать «право на профессиональную позицию» в диалоге, постоянно уточняя природу и объект вашего интереса. Интервьюируемый, в свою очередь, осознанно или неосознанно оценивает ваш профессиональный уровень. Сформировав положительный образ партнера по диалогу, бизнесмены начинают говорить весьма охотно. Профессионалу интересен другой профессионал, если с его помощью он может добиться собственных целей. Приглашая бизнесменов к диалогу, Вы должны будете «оплатить» время, которое они затрачивают на эту встречу, собственной нетривиальностью, превратив разговор в интересное событие.

**Модель № 4, «Личная история».** Последняя модель интервью в известной степени повторяет актуализационную, но является более фокусированной. О личной профессиональной стратегии и жизненном пути бизнесмены обычно говорят довольно искренне. Складывается ощущение, что личные истории построения карьеры — **важная часть идентичности** бизнес-элиты. Одно лишь прикосновение к этой теме вызывает у бизнесменов живой отклик. Несмотря на известную склонность бизнесменов углубляться в воспоминания, я никогда не злоупотребляла возможностью поговорить о прошлом, предпочитая обсуждать вопросы настоящего и будущего.

Опыт «сотворчества» интервью с бизнес-элитой убедил меня в необходимости выработки индивидуальных стратегий ведения беседы. Это дает возможность каждый раз нащупывать «зоны преимущества» партнеров по диалогу, чтобы интервью не превратилось в очередной вынужденный разговор «на заданную тему». Естественно, я не могла не задумываться о том, насколько объективны суждения, которые я делаю на основании интервью, и насколько искренни в своих словах мои информанты. Оценить это непросто. Однако, могу предположить,

что бизнесмены, как правило, менее склонны к приукрашиванию, навязыванию своих взглядов, «самопредставлению», нежели политики или представители городской власти.

### **Как обрабатывать материалы интервью**

Важно не только провести интервью с представителями элитных групп, но и правильно обработать их данные для дальнейшей аналитики. Это непростая задача, и я не могу утверждать, что справляюсь с ней так же хорошо, как с другими. Превращение интервью в материал, подходящий для анализа, — это процесс, который плохо поддается формализации. Отчасти это делается интуитивно, «на автомате», или напротив, предполагает много индивидуального творчества. Поэтому тем исследователям, которые прицельно интересуются техникой обработки материалов, я бы посоветовала обратиться к хорошим учебникам, где эта тема разбирается подробно [14; 18]. Я же расскажу об этом вкратце.

Часто ученые, работающие с материалами интервью, предпочитают машинную обработку материалов. Однако я на протяжении всей работы избегала подобной практики. Даже транскрипцию интервью я всегда делала самостоятельно, потому что именно так, по моему мнению, лучше запоминаются ключевые моменты разговора. Далее при прочтении текстов интервью я старалась «очистить» информацию от непреднамеренных субъективных искажений. Например, не учитывала позицию, от которой интервьюируемый впоследствии отказался, уточнив свои слова. Затем тексты интервью разбивались мною на тематические блоки, в зависимости от полученной информации и целей исследования. Как правило, я делила расшифровки на две части: запланированные темы и темы незапланированные, возникшие спонтанно в процессе интервью. Потом я суммировала высказывания тематически, что давало мне возможность в дальнейшем анализировать всю палитру суждений. Я учитывала как позитивные, так и негативные комментарии респондентов, обращаясь к технике «экспертиза над экспертизой», то есть, не просто пересказывая точки зрения информантов, но и давая им экспертную оценку с учетом мотивации говорящего. Особое внимание я всегда уделяла нетипичным позициям, стараясь дать им объяснение.

Есть еще один важный момент, о котором я хочу сказать отдельно. Это так называемый «маленький факт». Казалось бы, его статус в ходе исследования невелик и, как правило, его относят к группе артефактов. Однако я убеждена, что иногда маленький факт имеет огромное значение для интервью в целом и позволяет кардинально переосмыслить слова собеседника, а также понять его характер.

Итак, массив высказанных в ходе интервью суждений нуждается в развернутом анализе, типологизации, концептуальной интерпретации и системном анализе. Уровень обработки качественных данных будет тем выше, чем менее стереотипным будет Ваш подход к анализу результатов.

### МЕТОД ИНТЕРВЬЮ: НАУКА ИЛИ ИСКУССТВО? ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Где бы я ни читала лекции про технику интервью, мне всегда задают один и тот же вопрос: метод интервью строится на научной основе или это искусство? Мой ответ неизменен: интервью — это искусство, которое не может существовать без научных опор. Для проведения интервью требуется высокий уровень креативности, который наиболее ярко проявляется в искусстве, однако в данном случае креативность не должна выходить за заданные рамки. Интервью одновременно требует драйва, четко выраженной профессиональной позиции, хорошего знания проблемных точек и неподдельного интереса к собеседнику. Одной креативности здесь недостаточно, нужен экспертный взгляд, который формируется благодаря опыту и предполагает высокую мотивированность интервьюера разобраться в происходящем. Профессиональная мотивация, в свою очередь, формируется под влиянием многих факторов, но во многом обусловлена желанием провести глубокий анализ проблемы, невозможный вне науки, для которой изучение общих социальных закономерностей является ключевой целью.

Какими качествами должен обладать интервьюер, чтобы рискнуть работать методом интервью? На этот вопрос сложно дать однозначный ответ. Однако можно сказать, **без каких качеств провести хорошее интервью будет трудно:**

- Экспертное знание изучаемой проблемы;
- Высокий уровень эмпатии, умение слушать и слышать собеседника, выраженный темперамент слушания;

- Предельная концентрация и быстрое реагирование, способность моментально перестраиваться с одной темы на другую;
- Сила желания, высокая мотивация.

Отсюда вывод — чтобы интервью получилось, надо хорошо понимать свои психологические преимущества и ограничения. Стоит понимать, что не все нужные качества есть у интервьюера в начале его / ее профессионального пути. Иногда надо провести достаточно большое количество интервью, чтобы сказать себе — у меня это получается. Однако мой совет: **прежде чем начинать работу с использованием этого сложного метода, нужно честно ответить себе на вопросы:**

*Вопрос 1.* Можно ли сделать то, что я хочу, без интервью?

*Вопрос 2.* Готов(а) ли я вести интервью завтра?

*Вопрос 3.* Каковы мои личные ограничения для того, чтобы работать этим методом?

В заключение отмечу, если кто-то после прочтения этой статьи загорится желанием использовать метод интервью в своих исследованиях, я буду считать, что поставленная мною цель достигнута. И если кто-то, взвесив свои возможности, напротив, откажется от интервью в своих исследованиях, то я также буду считать, что проделанный мной анализ не был бесполезным.

#### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

**Чирикова Алла Евгеньевна** — доктор социологических наук, главный научный сотрудник. Институт социологии ФНИСЦ РАН.

**Телефон:** +7(499)127-59-57. **Электронная почта:** chirikova\_a@mail.ru.

---

Research Article

**ALLA E. CHIRIKOVA<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Institute of Sociology of FCTAS RAS

5, korpus 1, Bolshaya Andronievskaya str., 109544, Moscow, Russia

#### INTERVIEW METHOD IN STUDYING ELITE GROUPS: POWER AND BUSINESS

*Abstract.* This article is devoted to the methodological problem of using the interview method in sociological research of elite groups. The paper provides a brief historiographical overview of the works of foreign and domestic sociologists who



studied elite groups through interviews in the 20th and 21st centuries, and outlines the author's own methodological developments regarding the preparation of guides, access to respondents, and interview techniques with various elite representatives (officials and businessmen). The article summarizes the experience of more than 1,000 interviews conducted by the author in different years while studying Moscow, regional and local elites. The interviews conducted with closed elite groups have shown that obtaining reliable information from current government and business actors is far from a straightforward process. It requires a special technique to achieve accurate information. Communication with elite groups is often accompanied by conscious or unconscious distortions in describing everyday practices. On the one hand, these distortions are caused by the habit of elite groups to communicate with the media and demonstrate in this communication an exclusively positive picture of what is happening in government and business. On the other hand, they may be caused by an unwillingness to answer uncomfortable questions (for example, about informal practices of interaction within elite groups). In this article, the author describes techniques that allow interviewers to hold the attention of representatives of different elite groups, minimize stereotypical judgments and penetrate deeper into the everyday practices of managing regional and urban development, as well as business processes.

**Keywords:** interview method, local elites, business elite, interview techniques, processing interview materials.

**For citation:** Chirikova A.E. Interview method in the study of elite groups: power and business. *Vlast' i elity = Power and elites*. 2025. Vol. 12. No. 2. P. 7–37. DOI: <https://doi.org/10.31119/pe.2025.12.2.1>. (In Russ.)

#### INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

**Alla E. Chirikova** — Doctor of Sociology, main research fellow. Institute of Sociology of FCTAS RAS. **Phone:** +7 (499) 127-59-57. **E-mail:** [chirikova\\_a@mail.ru](mailto:chirikova_a@mail.ru).

---

#### ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. *Атватер И. Я вас слушаю...: Советы руководителю, как правильно слушать собеседника.* М.: Экономика, 1984. 111 с.  
*Atvater I. I hear you: how to use listening skills for profit* [Russ. ed.: *Ja vas slushaju...: Sovety rukovoditelju, kak pravil'no slushat' sobesednika*. Moscow: Ekonomika, 1984. 111 p.]
2. *Барсукова С.Ю. Сращивание теневой экономики и теневой политики // Мир России: социология, этнология.* 2006. Т. 15. № 3. С. 158–179. EDN: HUBUVZ

- Barsukova S.Ju. The fusion of the shadow economy and shadow politics. *Mir Rossii: sociologija, etnologija*. 2006. Vol. 15. No. 3. P. 158–179. (In Russ.)
3. Белановский С. Глубокое интервью и фокус-группы. Изд. 3-е, перераб. М.: Директ-Медиа, 2022. 456 с.  
Belanovsky S. *Glubokoe interv'ju i fokus-gruppy*. Izd. 3-e, pererab [In-depth interviews and focus groups. 3rd edition, revised]. Moscow: Direkt-Media, 2022. 456 p. (In Russ.)
  4. Белановский С.А. Репрезентативность качественных опросов // Интеракция. Интервью. Интерпретация. 2023. Т. 15. № 1. С. 69–94.  
<https://doi.org/10.19181/inter.2023.15.1.4>. EDN: BFQZVX  
Belanovsky S.A. Representativeness of qualitative surveys. *Interakcija. Interv'ju. Interpretacija*. 2023. Vol. 15. No. 1. P. 69–94.  
<https://doi.org/10.19181/inter.2023.15.1.4> (In Russ.)
  5. Белановский С.А. Сравнительный анализ свободного и формализованного интервью в социально-экономических исследованиях // Сравнительный анализ и методики социологических исследований / Ред. В.Г. Андреенков, С.М. Маслова. М.: Институт Социологии РАН, 1989. С. 121–141.  
Belanovsky S.A. *Comparative analysis of free and formalized interviews in socio-economic research. Sravnitel'nyj analiz i metodiki sociologicheskikh issledovanij* [Comparative analysis and methodologies of sociological research]. Ed. by V.G. Andreenkov, S.M. Maslova. Moscow: ISRAS, 1989. P. 121–141. (In Russ.)
  6. Бунин И. Бизнес в России. 40 историй успеха. М.: Издательство Око, 1994. 319 с.  
Bunin I. *Biznes v Rossii. 40 istorij uspeha* [Business in Russia. 40 stories of success]. Moscow: Izdatel'stvo Oko, 1994. 319 p. (In Russ.)
  7. Ваньке А.В., Полухина Е.В., Стрельникова А.В. Как собрать данные в полевом качественном исследовании. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2020. 256 с.  
Vanke A., Polukhina E.V., Strelnikova A.V. *Kak sobrat' dannye v polevom kachestvennom issledovanii* [How to collect data in qualitative field research]. Moscow: HSE publ., 2020. 256 p. (In Russ.)
  8. Васильева М.Н. Использование мягких интервью в социологии (на примере изучения социо-ментальных систем). Автореф. дис. канд. социол. н.: 22.00.01. М.: МГУ, 1997. 18 с.  
Vasilyeva M.N. *Ispol'zovanie mjagkih interv'ju v sociologii (na primere izuchenija socio-mental'nyh system)* [The use of soft interviews in sociology (based on the study of socio-mental systems): Abstract of the dissertation for the degree of Candidate of Sociology: 22.00.01]. Moscow: Moscow State University publ., 1997. 18 p. (In Russ.)

9. Воронков В. От объяснения к пониманию: в развитие дискуссии // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. 2004. № 5. С. 43–44. EDN: PHHDGL  
Vorontkov V. From explanation to understanding: in development of the discussion. *Teleskop: nabljudenija za povsednevnoj zhizn'ju peterburzhcev*. 2004. No. 5. P. 43–44. (In Russ.)
10. Воронков В. Этот безумный, безумный, безумный количественный мир // Неприкосновенный запас. 2004. № 3 (35). С. 23–26.  
Vorontkov V. This crazy, crazy, crazy quantitative world. *Neprikosnovennyy zapas*. 2004. No. 3 (35). P. 23–26. (In Russ.)
11. Воронков В. Чему альтернативна «альтернативная» социология? // Мыслящая Россия: Картография современных интеллектуальных направлений / Ред. В. Куренной. М.: Некоммерческий фонд «Наследие Евразии», 2006. С. 221–230.  
Vorontkov V. What is an alternative to “alternative” sociology? *Mysl'jashhaja Rossiya: Kartografija sovremennyh intellektual'nyh napravlenij* [Thinking Russia: Cartography of contemporary intellectual trends]. Ed. by V. Kurennoj. Moscow: Nekommercheskij fond «Nasledie Evrazii», 2006. P. 221–230. (In Russ.)
12. Высшее образование в России: правила и реальность / Ред. С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2004. 205 с.  
Vysshee obrazovanie v Rossii: pravila i real'nost' [Higher education in Russia: rules and reality]. Ed. by S.V. Shishkin. Moscow: Nezavisimyj institut social'noj politiki, 2004. 205 p. (In Russ.)
13. Гендерное измерение социальной и политической активности в переходный период: Сб. научн. ст. / Ред. Е. Здравомыслова, А. Темкина. СПб.: Центр Независимых Социальных Исследований, 1996. 81 с.  
Gendernoe izmerenie social'noj i politicheskoy aktivnosti v perehodnyj period. *Sb. nauchn. statej* [Gender dimension of social and political activity in the transition period. Collection of scientific articles]. Ed. by E. Zdravomyslova, A. Temkina. St. Petersburg: Centr Nezavisimyh Social'nyh Issledovanij, 1996. 81 p. (In Russ.)
14. Лукина М.М. Технология интервью. Учебное пособие для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2003. 191 с.  
Lukina M.M. *Tehnologija interv'ju. Uchebnoe posobie dlja zhurnalistov* [Interview technology. A training manual for journalists]. Moscow: Aspekt-Press, 2003. 191 p. (In Russ.)
15. Микуйский К.И., Бабаева Л.В., Таршис Е.Я., Резниченко Л.А., Чирикова А.Е. Российская элита: опыт социологического анализа. Ч. 1. Концепция и методы исследования. М.: Наука, 1995. 39, [2] с.

- Mikulsky K.I., Babaeva L.V., Tarshis E.Ya., Reznichenko L.A., Chirikova A.E. *Rossijskaja elita: opyt sociologicheskogo analiza. Chast' 1. Konceptija i metody issledovanija* [Russian elite: an experience of sociological analysis. Part 1. Concept and research methods]. Moscow: Nauka, 1995. 39, [2] p. (In Russ.)
16. *Оберемко О.А., Терентьева Н.Н.* Фокусированное интервью по Роберту Мертону: особенности и критерии эффективности метода // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2018. № 6. С. 74–90. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2018.6.04>. EDN: ZYHYL  
Oberemko O.A., Terenteva N.N. Focused interview according to Robert Merton: features and criteria of quality. *Monitoring obshhestvennogo mnenija: ekonomicheskie i social'nye peremeny*. 2018. No. 6. P. 74–90. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2018.6.04> (In Russ.)
  17. *Погосян Г.А.* Метод интервью и достоверность социологической информации. Ереван: Институт философии и права, 1985. 142 с.  
Pogosyan G.A. *Metod interv'ju i dostovernost' sociologicheskoy informacii* [Interview method and reliability of sociological information]. Yerevan: Institut filosofii i prava, 1985. 142 p. (In Russ.)
  18. Практики анализа качественных данных в социальных науках: учеб. пособие / Ред. Е.В. Полухина. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2023. 383 с.  
*Praktiki analiza kachestvennyh dannyh v social'nyh naukah: ucheb. posobie* [Practices of qualitative data analysis in social sciences: a manual]. Ed. by E.V. Polukhina. Moscow: HSE publ., 2023. 383 p. (In Russ.)
  19. *Радаев В.* Кому принадлежит власть на потребительских рынках: Отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: Изд. дом «Высшая школа экономики», 2011. 383 с.  
Radaev V. *Komu prinadlezhit vlast' na potrebitel'skih rynkah: Otnoshenija roznichnyh setej i postavshhikov v sovremennoj Rossii* [Who holds power in consumer markets: Relations between retail chains and suppliers in modern Russia]. Moscow: HSE publ., 2011. 383 p. (In Russ.)
  20. *Рождественская Е.Ю.* Интервьюируя элиту и селебрити: сравнительный анализ возможностей и ограничений // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2021. № 5 (165). С. 64–91. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.5.1988>. EDN: FKBUMP  
Rozhdestvenskaya E.Y. Interviewing the elite and celebrities: A comparative analysis of methodological opportunities and limitations. *Monitoring obshhestvennogo mnenija: jekonomicheskie i social'nye peremeny*. 2021. No. 5 (165). P. 64–91. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.5.1988> (In Russ.)

21. Рождественская Е.Ю. Словами и телом: травма, нарратив, биография // Травма: Пункты: Сб. ст. / Ред. С. Ушакин, Е. Трубина. М.: Новое литературное обозрение, 2009. С. 108–132.  
Rozhdestvenskaya E.Yu. With words and body: trauma, narrative, biography. *Travma: Punkty: sbornik statej* [Trauma: Points: collection of articles]. Ed. by S. Ushakin, E. Trubina. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie, 2009. P. 108–132. (In Russ.)
22. Савинская О.Б. Субъективность в качественном исследовании: новые подходы // Социологические исследования. 2007. № 10. С. 122–131. EDN: IJAHSR  
Savinskaya O.B. Subjectivity in qualitative research: new approaches. *Sociologicheskie issledovaniya*. 2007. No. 10. P. 122–131. (In Russ.)
23. Семенова В.В. Качественные методы: введение в гуманистическую социологию. Учебное пособие для студентов вузов. М.: Добросвет, 1998. 289 с.  
Semenova V.V. *Kachestvennye metody: vvedenie v gumanisticheskuyu sociologiju. Uchebnoe posobie dlja studentov vuzov* [Qualitative methods: introduction to humanistic sociology. Textbook for university students]. Moscow: Dobrosvet, 1998. 289 p. (In Russ.)
24. Семенова В.В. Эвристический потенциал качественной методологии в современной российской социологии: Дис. ... доктор социол. н.: 22.00.01. М., 2000. 272 с.  
Semenova V.V. *Evristsicheskii potentsial kachestvennoi metodologii v sovremennoi rossiiskoi sotsiologii: Dis. ... Doctor social. n.: 22.00.01* [Heuristic potential of qualitative methodology in modern Russian sociology: Dissertation for the degree of Doctor of Sociology: 22.00.01] Moscow, 2000. 272 p. (In Russ.)
25. Социальные неравенства и социальная политика в современной России / Ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова. М.: Наука, 2008. 423 с.  
*Social'nye neravenstva i social'naja politika v sovremennoj Rossii* [Social inequalities and social policy in modern Russia]. Ed. by M.K. Gorshkov, N.E. Tikhonova. Moscow: Nauka, 2008. 423 p. (In Russ.)
26. Шишкин С.В., Богатова Т.В., Потапчик Е.Г., Чернец В.А., Чирикова А.Е., Шилова Л.С. Неформальные платежи за медицинскую помощь в России. М.: МОНФ, 2003. 168 с.  
Shishkin S.V., Bogatova T.V., Potapchik E.G., Chernets V.A., Chirikova A.E., Shilova L.S. *Neformal'nye platezhi za medicinskuyu pomoshh' v Rossii* [Informal payments for medical care in Russia]. Moscow: MONF, 2003. 168 p. (In Russ.)
27. Чирикова А.Е. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Институт социологии РАН, 1997. 201 с.

- Chirikova A.E. *Lidery rossijskogo predprinimatel'stva: mentalitet, smysly, cennosti* [Leaders of Russian entrepreneurship: mentality, meanings, values]. Moscow: ISRAS, 1997. 201 p. (In Russ.)
28. Чирикова А.Е. Региональные парламенты: ресурсный потенциал и неформальные правила политической игры // Власть и элиты в российской трансформации / Ред. А.В. Дука. Санкт-Петербург: Интерсоцис, 2005. С. 194–222.  
Chirikova A.E. Regional parliaments: resource potential and informal rules of the political game. *Vlast' i elity v rossijskoj transformacii* [Power and elites in the Russian transformation]. Ed. by A.V. Duka. Saint-Petersburg: Intersocis, 2005. P. 194–222. (In Russ.)
  29. Чирикова А.Е., Ледяев В.Г. Власть в малом российском городе. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2017. 416 с.  
Chirikova A.E., Ledyayev V.G. *Vlast' v malom rossijskom gorode* [Governance in Russian town]. Moscow: HSE publ., 2017. 416 p. (In Russ.)
  30. Aberbach J.D., Rockman B.A. Conducting and coding elite interviews. *PS: Political Science and Politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 673–676.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001142>
  31. Beamer G. Elite interviews and state politics research. *State politics & policy quarterly*. 2002. Vol. 2. No. 1. P. 86–96. <https://doi.org/10.1177/153244000200200106>
  32. Berry J.M. Validity and reliability issues in elite interviewing. *PS: Political science and politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 679–682.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001166>
  33. Cochrane A. Illusions of power: Interviewing local elites. *Environment and Planning A*. 1998. Vol. 30. No. 12. P. 2121–2132. <https://doi.org/10.1068/a302121>
  34. Goldstein K. Getting in the door: Sampling and completing elite interviews. *PS: Political science and politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 669–672.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001130>
  35. Harvey W.S. Methodological approaches for interviewing elites. *Geography compass*. 2010. Vol. 4. No. 3. P. 193–205.  
<https://doi.org/10.1111/j.1749-8198.2009.00313.x>
  36. Hirschhorn L. *The workplace within: Psychodynamics of organizational life*. Cambridge, MA: MIT Press, 1988. 278 p.
  37. Hunt W.H., Crane W.W., Wahlke J.C. Interviewing political elites in cross-cultural comparative research. *American journal of sociology*. 1964. Vol. 70. No. 1. P. 59–68.
  38. Kincaid H.V., Bright M. Interviewing the business elite. *American journal of sociology*. 1957. Vol. 63. No. 3. P. 304–311. <https://doi.org/10.1086/222223>

39. Leech B.L. Interview methods in political science. *PS: Political science and politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 663–664.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001117>
40. Lilleker D.G. Interviewing the political elite: Navigating a potential minefield. *Politics*. 2003. Vol. 23. No. 3. P. 207–214.  
<https://doi.org/10.1111/1467-9256.00198>
41. Peabody R.L. et al. Interviewing political elites. *PS: Political science and politics*. 1990. Vol. 23. No. 3. P. 451–455. <https://doi.org/10.2307/419807>
42. Richards D. Elite interviewing: Approaches and pitfalls. *Politics*. 1996. Vol. 16. No. 3. P. 199–204. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9256.1996.tb00039.x>
43. Rivera S.W., Kozyreva P.M., Sarovskii E.G. Interviewing political elites: Lessons from Russia. *PS: Political science and politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 683–688.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001178>
44. Thomas R.J. Interviewing important people in big companies. *Journal of contemporary ethnography*. 1993. Vol. 22. No. 1. P. 80–96.  
<https://doi.org/10.1177/089124193022001006>
45. White S. Kryshstanovskaia O., Kukolev I., Mawdsley E., Saldin P. Interviewing the Soviet elite. *The Russian review*. 1996. Vol. 55. No. 2. P. 309–316.  
<https://doi.org/10.2307/131843>
46. Woliver L.R. Ethical dilemmas in personal interviewing. *PS: Political science and politics*. 2002. Vol. 35. No. 4. P. 677–678.  
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001154>